

CLASSE EXPORT Wallonie



LE MAGAZINE FRANCOPHONE DU COMMERCE INTERNATIONAL

TRANSPORT MARITIME LA COURSE AU PODIUM



Jean-Jacques Cloquet
DU FOOT À PAIRI DAIZA



Stratégie à l'exportation
TRENKER À L'ASSAUT DE LA CHINE

DOSSIER SPÉCIAL

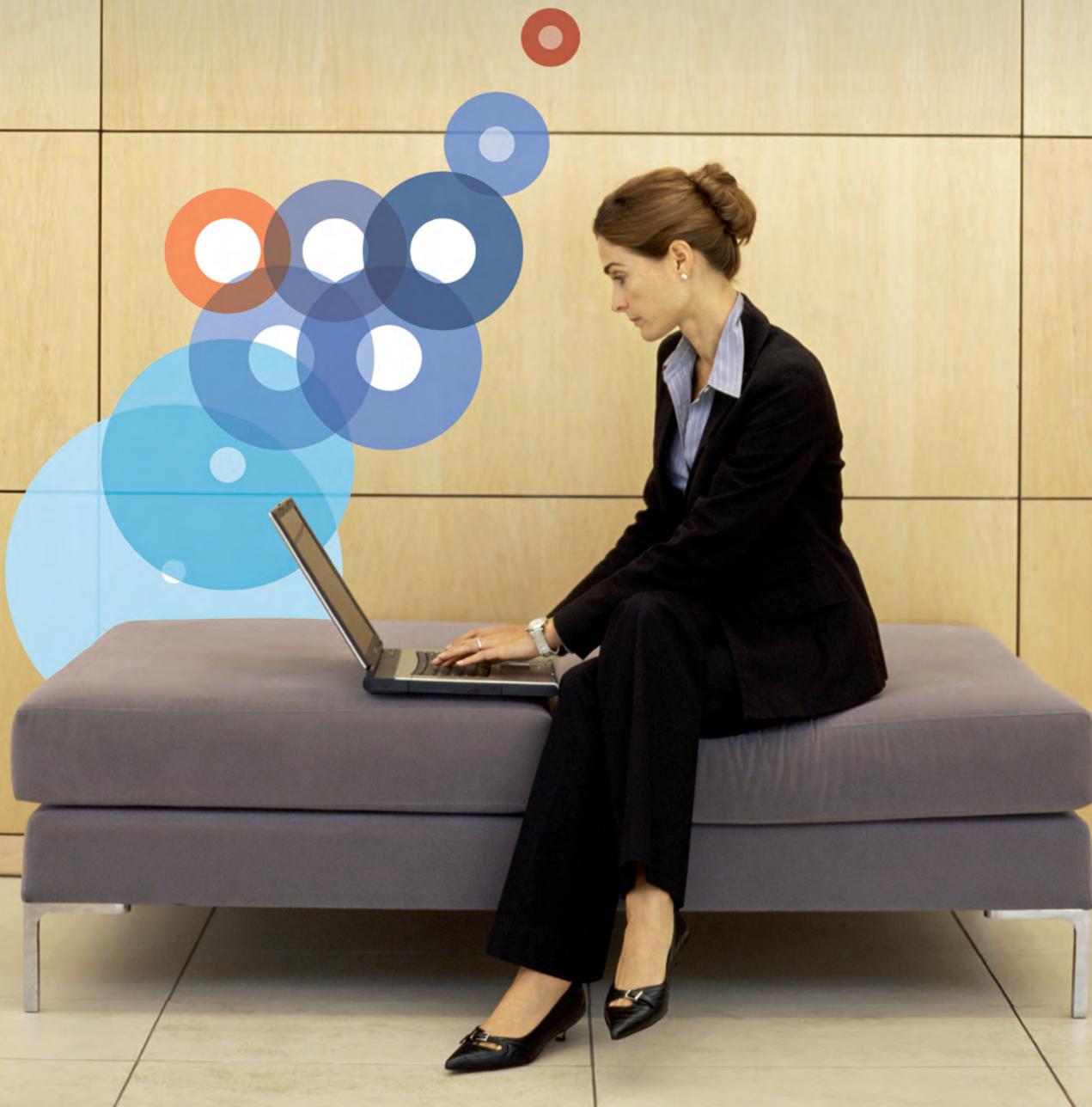
KAZAKHSTAN

UN MARCHÉ IMMENSE
AU COEUR DE L'ASIE
CENTRALE



Feel inspired

Tomorrow starts today



Vous ambitionnez un développement international ? Alors, ensemble, mettons le cap !

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



P.

4

Actualités

Retrouvez l'ensemble de l'actualité du commerce international



P.

35

Rail Baltica

Désenclaver le Nord-Est de l'Europe



P.

8

Jean-Jacques Cloquet

Du foot à Pairi Daiza en passant par l'aéroport de Charleroi, toujours le même esprit d'équipe



P.

36

L'aérospatial wallon

toujours plus haut



P.

10

Kazakhstan

Un marché immense au cœur de l'Asie centrale



P.

40

Bangladesh

Le grand défi du développement



P.

16

Retours de Mission

- Mission multisectorielle au Cameroun
- La Wallonie au CES de Las Vegas



P.

42

CEC

Emmanuelle Dienga nouvelle AEC au Chili



P.

18

OWIN

Valoriser la recherche à l'étranger



P.

44

Credendo PUBLI-RÉDACTIONNEL

- Mexique : De solides fondamentaux malgré un paysage politique en mutation
- Assurance-Crédit



P.

46

Stratégie à l'exportation

Trenker
Une société familiale à l'assaut de la Chine et des pays du Golfe



P.

48

Explort Awards

récompenser des projets innovants à l'export



P.

50

Agenda

L'agenda des salons et événements à ne pas manquer !



ÉDITEUR

Classe Export s.a.s.
129 chemin du Moulin Carron,
69130 Ecully
Téléphone : 04 72 59 10 10
Fax : 04 72 59 03 16
info@classe-export.com
www.classe-export.com

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Marc Hoffmeister

RÉDACTEUR EN CHEF

Nicole Hoffmeister

RÉDACTION

redaction@classe-export.com
Ont participé à ce numéro :
Marc Hoffmeister
Nicole Hoffmeister
Jacqueline Remits
Alain Braibant
Mégane Danneels

RÉALISATION

Maquette : www.alkantara.fr
Mise en page : Damien Cantin
Photo de couverture : Fotolia/ Freepik
/ Classe Export

Crédits photos

X - Tous droits réservés

PUBLICITÉ

Agence Rhône-Alpes :
Fabien Soudieu
Ile-de-France :
Marie-Laure Biard
Bureau en Tunisie :
Samir Kotti
Secrétariat commercial :
Céline Villard
com@classe-export.com
Régie publicitaire :
Europages

IMPRESSION

IMPRIMERIE BRAILLY
62 Route du Millénaire,
69230 Saint-Genis-Laval
Dépôt légal à parution
N°ISSN 1254-1737
N° de commission paritaire :
0112 T 85960
Agrément Belgique : P916920
Magazine francophone
du commerce international
5 numéros par an
Diffusion : gratuite
Prix hors abonnement 9,00 €
Tirage France & Belgique :
30 000 exemplaires

Liege Airport : de record en record



Premier aéroport cargo de Belgique, Liege Airport connaît un développement sans précédent. Après une année 2017 qui avait déjà établi un record historique avec 717 000 tonnes de marchandises, l'année 2018 s'est clôturée à 870 644 tonnes transportées, soit une croissance de 21,5 % !

Malgré les tensions commerciales entre les Etats-Unis et la Chine, l'augmentation du prix du pétrole et les conséquences annoncées du Brexit, l'activité cargo mondiale a connu une croissance de 4,5 % en 2018. Les statistiques de Liege Airport sont donc exceptionnelles. « C'est un nouveau

record puisque, depuis la création de l'aéroport en 1990, nous n'avions jamais atteint un tel tonnage. Cela confirme la pertinence de la stratégie mise en œuvre en faveur des compagnies full cargo, explique Luc Partoune, CEO de Liege Airport. L'arrivée de nouvelles compagnies, ainsi que la performance et la croissance exceptionnelle de tous nos opérateurs contribuent à nous positionner parmi les meilleurs aéroports cargos du monde. »

Pour soutenir la croissance des compagnies et des manutentionnaires, l'aéroport de Liège a accéléré son programme

d'investissements. Pour 2019 et 2020, plus de 30 000 m² d'entrepôts seront mis à disposition des manutentionnaires. Dans les prochains mois, AirBridgeCargo utilisera son premier entrepôt. La signature du contrat avec Caniao (groupe Alibaba) va booster à moyen terme les activités et plusieurs centaines d'emplois seront nécessaires pour soutenir la croissance des entreprises implantées à Liege Airport.

L'activité immobilière, portée par la filiale Liege Airport Business Park, connaît également un grand succès avec un taux d'occupation des bureaux de 98 % et de 100 % pour les entrepôts. L'appel à projet mené en 2018 a permis au conseil d'administration de sélectionner le consortium « Valentiny » pour sa vision du développement des bureaux devant l'esplanade du terminal passagers. La construction d'un premier bâtiment de bureaux d'environ 7 000 m² a été inscrite au budget 2019 pour un montant de 14,6 millions d'euros.

Notons également que 170 961 passagers ont été transportés en 2018 et que le nombre de mouvements d'avions sur l'aéroport a été de 38 814 vols.

Èggo étend son réseau en Belgique et à l'étranger

Le cuisiniste èggo, dont la maison-mère est le groupe Menatam basé à Bois-de-Villers, en province de Namur, poursuit son développement avec de nouveaux points de vente en Belgique et à l'étranger.

Deux nouveaux Kitchen Houses renforcent sa présence en Flandre. Èggo a franchi le cap des 50 points de vente en Belgique avec l'ouverture du magasin de Mouscron. Une belle croissance pour l'enseigne familiale lancée il y a 10 ans. L'expansion à l'étranger n'est pas en reste. Èggo a ouvert son 6^e point de vente en Espagne, à Logrono (entre Saragosse et Bilbao) et un 7^e à Valence. Suivent Barcelone et Alicante. Après le Grand-Duché-de-Luxembourg, qui compte 2 magasins, et l'Espagne, un nouveau chapitre de l'expansion internationale s'ouvre aux Pays-Bas avec l'ouverture du premier magasin-pilote à Breda. « Nous sommes heureux de consolider notre présence en Belgique et en Espagne, se réjouit Frédéric Taminiaux, CEO d'èggo. Notre politique est fondée sur des valeurs simples mais fortes, l'écoute des besoins et des attentes du client, la qualité et la transparence de l'offre et un accompagnement de A à Z du projet. »



Créée en 2007, èggo compte aujourd'hui près de 60 points de vente. Chaque année, la marque conçoit et installe plus de 17 400 cuisines équipées et 2 500 placards. En Belgique, la société dispose de ses propres services Logistique et Customer Care et compte 630 collaborateurs. L'objectif est d'ouvrir 150 magasins à l'international.



Houblonde : première bière dynamisée au monde

La Houblonde est une bière artisanale bio, de fermentation haute avec une refermentation en bouteille, pour la première fois au monde brassée à l'eau pure et dynamisée. Elle a, en effet, été brassée avec une eau naturelle très pure dynamisée par des vortex (des mouvements spiralés), grâce à un protocole secret afin de lui donner toutes les propriétés de l'eau vive dans la nature. Le houblon, l'orge et le froment sont évidemment d'origine biologique, la bière

est certifiée bio par Certisys. Seules des levures fraîches ont été rajoutées pour sa refermentation. La bière contient un bouquet floral composé de vanille bio fraîche de Nouvelle-Guinée et d'un élixir de fleurs sauvages (*Astrantia Major*) des montagnes pyrénéennes.

La Houblonde a été récompensée au World Beer Awards de Londres en 2017 en tant que Belgian Winner, catégorie bières spéciales. En 2018, elle a obtenu 3 étoiles d'or au Superior Taste Award de l'International Taste Quality Institute (ITQi), soit la plus haute distinction gustative octroyée par la profession des chefs

étoilés et sommeliers d'Europe. Elle est actuellement disponible dans 200 points de vente bio.

Cette bière dynamisée est le fruit d'une rencontre entre un juriste, Christophe Carrette, un ingénieur, Christophe Braun, et un homme de marketing, Tanguy de Prest. Le premier, actif pendant 25 ans dans la finance et la bancassurance, est un spécialiste de l'eau dynamisée. Le deuxième, suisse, baigne dans l'eau dynamisée depuis 2003. Le troisième est issu d'une famille de brasseurs. Ensemble, ils ont fondé la sprl Houblonde, basée à Waterloo.

Couplet Sugars : 170 ans et 40 millions d'euros d'investissements

A l'occasion de ses 170 ans, Couplet Sugars a inauguré de nouvelles installations. Leader mondial dans les sucres spéciaux, la sucrerie installée près de Tournai, en Wallonie Picarde, a investi 40 millions d'euros en fonds propres dans de nouvelles lignes de production, un centre de recherche et d'application, des halls de stockage et de nouveaux bureaux.

Pour cet investissement, l'entreprise a reçu un subside de 5 millions d'euros. Avec ses nouvelles installations, l'objectif est d'augmenter de 50 % le volume de production et, en 2023, d'atteindre les 45 000 tonnes de produits finis. L'entreprise, qui emploie 67 personnes et dont l'actionariat est 100 % familial, est spécialisée dans les sucres spéciaux comme le sucre perlé pour les gaufres de Liège et les craquelins, la cassonade, les fondants en poudre, des sucres fondants, sucres enrobés et sucres glace. Ces produits sont destinés à différents domaines de l'agroalimentaire : boulangerie, pâtisserie, biscuiterie, chocolaterie, confiserie et restauration.

La société exporte ses produits dans 64 pays sur tous les continents. Au cours de ces 15 dernières années, Couplet Sugars a doublé son chiffre d'affaires qui était de 28 millions d'euros en 2018.

Texere 1^{ère} ligne robotisée pour le traitement de tissus humains



Texere Biotech, société de biotechnologie spécialisée dans le traitement des tissus humains, installée dans la région de Charleroi, a inauguré récemment la première ligne complètement robotisée et la plus avancée au monde pour le traitement des tissus humains. Les tissus osseux provenant notamment de donateurs, maximiser la quantité recyclable de ceux-ci est essentiel pour alimenter les banques d'os et permettre l'accès au plus grand nombre possible de patients. Le procédé Texere, assimilé à la nouvelle industrie dite 4.0, augmente le recyclage du tissu d'un facteur de 2 à 3 par rapport aux technologies actuelles, tout en garantissant une qualité et une sécurité médicale optimale du produit final.

Cette ligne automatisée de 6 robots fournit aux banques d'os et de tissus des matrices inertes les plus biocompatibles possibles, tracées du donneur jusqu'au

receveur, usinées et découpées sous la forme de cubes osseux.

Pour alimenter les banques d'os, le Dr Denis Dufrane a créé en 2016, avec deux autres associés, Texere Biotech. Un procédé particulièrement innovant automatise l'ensemble du traitement du tissu osseux, notamment en rendant cette matière vivante « inerte » (décellularisation) et décontaminée (viro-inactivation et stérilisation), qui devient ainsi compatible avec chaque patient. Pour mettre au point cette technologie, protégée par un brevet déposé internationalement, l'expérience dans la gestion de banques de peau et d'os et les recherches menées depuis une vingtaine d'années par Denis Dufrane, ont été essentielles.

L'entreprise a également bénéficié du soutien financier de la Région wallonne via la DG06 et de Sambrinvest, au travers respectivement d'avances récupérables et de prêts afin de finaliser cette innovation. Ce procédé fait notamment appel à des techniques d'intelligence artificielle de reconnaissance visuelle. Sans aucune intervention humaine, cette technologie innovante évite la contamination croisée entre tissus provenant de donateurs différents et garantit la sécurité et la traçabilité du tissu final. Le chirurgien disposera ainsi d'un tissu préalablement conditionné lui permettant de réaliser l'opération avec une efficacité maximale.

Colingua : agence de traduction toujours gagnante sur le Dakar et le Tour de France



Colingua, agence liégeoise de traduction et d'interprétation spécialisée dans le sport, est active dans les coulisses du Dakar depuis 2007. Ses traducteurs anglais et espagnols assurent une permanence 24h/24 pendant l'épreuve. Les prestations sur le Dakar 2019 n'étaient pas en reste par rapport aux années précédentes. Les langues traduites étaient le français, l'anglais et l'espagnol pendant environ 350 heures de traduction lors du rallye.

Colingua a commencé à collaborer pour Amaury Sport Organisation (ASO), entreprise française et organisatrice d'événements sportifs internationaux comme le Dakar, sur la traduction du Tour de France. La collaboration ayant été fructueuse, la société française a alors demandé à la société wallonne de les rejoindre dans l'aventure du rallye avec la course Lisbonne-Dakar en 2007. Depuis lors, l'agence couvre chaque année la traduc-

tion de l'événement en trois langues : français, anglais et espagnol. Les traducteurs sont principalement présents derrière le site officiel de l'épreuve où ils traduisent en direct les commentaires de la course et de nombreux textes sur les coulisses du rallye, ainsi que sur certains contenus de l'application mobile. Le Dakar ne se limitant pas à 10 étapes et 3 journées de vérifications techniques avant le départ, c'est tout au long de l'année qu'ASO confie à la société liégeoise la traduction de sa communication officielle en anglais et en espagnol.

Grâce à son expérience sur le Dakar, Colingua s'impose au fil des années comme la référence en matière de traductions dans le secteur des sports mécaniques grâce à sa participation à d'autres rallyes de renommée internationale tels que le Merzouga (Maroc 2016, 2017 et 2018), le Desafio Inca (Pérou 2013, 2014 et 2018), le Rallye d'Europe centrale (2008), ou encore le Silk Way Rally (2009, 2010 et 2011). L'agence est aussi présente en cyclisme sur route (Tour de France, Paris-Nice, Paris-Roubaix, Liège-Bastogne-Liège, Tour du Yorkshire, Criterium de Saitama...), en VTT (Roc d'Azur, Titan Desert...), en football (Standard de Liège), en running (marathon de Barcelone, marathon de Paris, semi de Paris), et travaille aussi pour différentes agences de communications spécialisées dans le sport (15Love, 1001 Vagues, Madiot Communications).

Deltacast : un contrat avec la Pro League

La société Deltacast, basée à Ans, en région liégeoise, a signé un contrat pour 2 saisons et prolongation en option, avec la Pro League de football. La société a mis au point une technologie de hors-jeu virtuelle basée sur l'intelligence artificielle qui permet, entre autres, de repérer automatiquement la position des joueurs sur le terrain. La solution s'intégrera à celui du fournisseur de Var, l'assistance vidéo, de la Pro League, le Canadien Evertz ne fournissant pas de ligne hors-jeu virtuelle. L'outil est utilisé pour les matchs de play-offs.

Deltacast développe des logiciels, des solutions graphiques et des produits de haute technologie dans le domaine de la télévision professionnelle. Elle est spécialiste de la réalité augmentée pour les retransmissions sportives. Les télévisions équipées de ses logiciels les utilisent pour la retransmission d'événements sportifs. Ces outils de réalité augmentée permettent à des milliers de téléspectateurs de revivre des moments-clés des matchs lors des analyses et commentaires.

Deltacast fait partie du groupe Deltatec, société active dans le monde de l'équipement embarqué pour le marché industriel, spatial et télévisuel et qui a fêté ses 30 ans en 2018. En 3 décennies, la société s'est hissée au rang de leader dans son domaine, les services d'ingénierie hardware, software et mécanique.

Bières belges : l'export vers la Russie a triplé en 5 ans

L'embargo de la Russie sur les produits européens ne concerne pas tous les produits. C'est le cas de la bière. Les bières belges ont de plus en plus de succès en Russie, les exportations y ont triplé en 5 ans. Si, en 2012, 5 millions de litres ont été exportés et qu'il y a eu un ralentissement de la consommation entre 2014 et 2016, la relance était au rendez-vous en 2017 avec 15 millions de litres de bières belges vendues en Russie. La Belgique est le 4e importateur en Russie, ce qui représente

10,6 % de parts de marché (l'Allemagne étant le 1er fournisseur et la République Tchèque le 2e), soit 17,9 millions de dollars US.

Un coup de boost a été donné à la consommation grâce à un assouplissement de la législation sur la publicité et la promotion. La bière est la boisson alcoolisée préférée des Russes. En 2017, environ 50,3 litres par habitant ont été consommés, soit un total de 7 389 mil-



lions de litres. Les jeunes générations privilégient les bières fortement alcoolisées. Les bières artisanales deviennent plus populaires que les bières industrielles, tandis que les marques de bières non alcoolisées se développent : s'il n'y en avait qu'une en 2001, on en comptait 73 en 2017

Aéroport de Charleroi : record et continuité

L'année 2018 de l'aéroport de Charleroi s'est clôturée sur une hausse de son trafic de passagers. La barre des 8 millions de passagers a été franchie fin décembre. 8 029 680 voyageurs ont été enregistrés, soit un bond de 4 % au regard des résultats de 2017, année au cours de laquelle 7 698 767 passagers avaient foulé le tarmac. A cours de l'année, 9 nouvelles routes ont démarré au départ de Charleroi, dont la première ligne long-courrier, et 3 sont opérées dès ce printemps 2019. En 2018, l'Italie s'est positionnée en destination la plus populaire, suivie de l'Espagne, de la France, du Maroc et de la Pologne.

Décembre 2018 a également connu une progression du trafic des passagers enregistrés. 575 009 voyageurs ont transité par Charleroi, soit un bond de 5 % au regard des résultats de décembre 2017. Au cours des derniers mois de 2017, 549 268 passagers avaient choisi l'aéroport carolo. La tendance relative aux destinations les plus populaires au mois de décembre 2018 est semblable au classement annuel. Le pourtour méditerranéen reste prisé par les passagers de l'aéroport. L'Italie a trôné en première place du classement, suivie de l'Espagne, du Maroc et de la France. L'Europe de l'Est était également représentée par la Pologne qui clôture ce classement. En octobre dernier, des travaux visant à



adapter les infrastructures commerciales de l'aéroport ont débuté avec, comme objectif, la poursuite du développement, tout en augmentant les surfaces à disposition des passagers. Ceux-ci verront leur expérience améliorée dans une nouvelle zone commerciale avec une offre augmentée et adaptée à la demande en pleine croissance.

Des marques internationales, telles que Burger King ou encore Panos, feront leur apparition au sein du terminal. Starbucks a d'ailleurs été le premier point de vente ouvert en décembre 2018. International Duty Free, boutique duty free de l'aéroport, aura également la possibilité de développer une offre plus vaste grâce à une

surface commerciale qui passera de 900 m² à 1 200 m². Un tout nouveau concept architectural verra le jour afin que les passagers puissent profiter d'un passage de qualité.

En 2018, l'aéroport de Charleroi a entamé sa transformation dans l'ère du digital. Après le lancement de son application mobile CRL Airport lancée en juin dernier, un partenariat stratégique en matière d'Internet des objets a été signé entre Telenet et l'aéroport. Cette collaboration vise à faire de l'aéroport un véritable dôme numérique dont le but est d'optimiser le fonctionnement et d'améliorer l'expérience du passager.

Warq plus d'un million d'euros levés

Une jeune pousse peut naître d'une invention. Quentin Mulders et Zoé Absil, passionnés de paintball et d'airsoft, ont mis au point un casque pour leur pratique personnelle. Au cours de ces activités ludiques et sportives, deux équipes s'affrontent en se tirant dessus avec des billes de peinture ou de petites billes en plastique. Jusque-là, les protections offertes sur le marché se limitaient à des masques, des faciaux ou des grillages, des protections souvent insuffisantes. Le nouveau casque permet aux participants de se protéger en cas de chute et d'impact de billes, tout en gardant un champ de vision et une liberté conformes aux normes européennes. Suite à l'intérêt suscité par le casque, l'idée naît de le commercialiser. Une bourse de pré-activité octroyée par la

Région wallonne permet de perfectionner le produit et de créer un casque intégral pour l'airsoft. La recherche de fonds pour développer le produit se poursuit et la société Warq est créée. Elle obtient des accords conditionnés de Novalia et de Sambrinvest.

Récemment, la société a clôturé une levée de fonds de Be Angels auxquels se sont ajoutés différents apports. Au total, la jeune société a décroché un peu plus d'un million d'euros ce qui lui permet d'entamer la phase d'industrialisation. La production des moules à injection nécessaires à la fabrication est lancée. Déjà présente dans toute l'Europe, la jeune société souhaite s'étendre prochainement aux Etats-Unis, en Amérique du Sud et

en Asie, dès que les démarches d'exportation seront approuvées en dehors de l'Union européenne. Si, actuellement, le secteur des loisirs constitue la première cible, les casques sont également utilisés par des policiers pour leurs entraînements en France et en Belgique. Warq développe un nouveau casque pour le secteur professionnel, tout en étoffant sa gamme, et espère une vingtaine de collaborateurs d'ici 5 ans.



Jean-Jacques Cloquet

Du foot à Pairi Daiza en passant par l'aéroport de Charleroi, toujours le même esprit d'équipe

Il a été élu Manager de l'Année 2018 par le magazine Trends-Tendances au moment où il quittait la direction de l'aéroport de Charleroi pour devenir l'un des administrateurs délégués du parc animalier Pairi Daiza. Attiré par la découverte de nouveaux horizons, porté par la volonté de relever de nouveaux challenges, Jean-Jacques Cloquet est avant tout un homme d'équipe. Une leçon tirée de ses années de footballeur.



Il a quitté les avions pour les pandas, les éléphants et les lions. Alors qu'il était depuis dix ans directeur général de l'aéroport de Charleroi, Jean-Jacques Cloquet s'est envolé vers de nouveaux horizons, ceux de Pairi Daiza, à Brugelette, toujours en province de Hainaut. Il dirige depuis janvier les divisions opérationnelle et commerciale du fameux parc animalier, élu meilleur zoo d'Europe en 2018, aux côtés d'Eric Domb, le fondateur et administrateur délégué, un ami de longue date. C'est dans le sport et le travail en équipe que Jean-Jacques Cloquet puise très tôt les leçons qui feront de lui un grand manager. En fin d'études secondaires, il joue déjà comme semi-professionnel de football et,

tout en poursuivant le sport, entame des études d'ingénieur civil. Il aime établir le parallélisme entre le sport et l'entreprise. « C'est dans le sport, à mon avis, que j'ai vécu la meilleure expérience de travail en équipe, mon fil rouge tout au long de ma carrière et encore aujourd'hui », souligne-t-il.

Diplômé ingénieur civil aux Facultés polytechniques de Mons en 1983, il entre chez Solvay comme Business Manager PVC Benelux. En 1999, il est nommé directeur technique de l'usine Solvin de Jemeppe-sur-Sambre, tout en étant encore semi-professionnel de football. Il quitte alors le Sporting de Charleroi pour le

club de La Louvière. En 2002, il revient au Sporting pour en assurer la direction générale et réussir son sauvetage financier et sportif. « Cela m'a permis de me rendre compte que le monde du foot avait complètement changé en 20 ans. » Il quitte le club après un an et travaille alors comme consultant indépendant. En 2005 et pendant 3 ans, il est directeur technique d'une institution de 3 000 logements sociaux.

UN BILAN DE HAUT VOL

Jean-Jacques Cloquet a 50 ans en 2010 quand il est nommé administrateur délégué de l'aéroport de Charleroi. Pendant 8 ans, il en assure le développement. Il y était arrivé en 2007 en tant que consultant indépendant pour s'occuper des affaires commerciales non-aviation. A juste titre, il est très fier de son bilan. « En 10 ans, l'aéroport est passé de 20 destinations à 200 et de 2,3 millions de passagers par an à 8 millions de passagers en 2018. On a créé de 4 à 5 000 emplois en 10 ans. En additionnant emplois directs, indirects et induits, on est à 6 200 emplois ! Un beau résultat socioéconomique. L'aéroport a dépassé l'offre des courtes distances et, aujourd'hui, on peut aller dans le monde entier au départ de Charleroi.

Pour y arriver, la première opération a été, en 2014, un énorme chantier vers d'autres aéroports. Avec le tour opérateur Pegasus, nous avons développé, via la Turquie et Istanbul, des destinations vers d'autres pays. Ma dernière opération a consisté à

travailler directement au départ de Charleroi avec un long-courrier, Air Belgium. »

TRÈS BONNE COLLABORATION AVEC L'AWEX

Pour l'ancien patron de l'aéroport carolo, diversifier est important. « Diversifier par rapport à un client omniprésent à Charleroi, Ryanair, qui a fait aussi ce que Charleroi est aujourd'hui, ne l'oublions pas, était essentiel. Grâce à sa présence, nous avons attiré d'autres compagnies comme Air Corsica, Tui, Pegasus, Belavia et le long-courrier Air Belgium. Voici dix ans, Ryanair représentait 90 % des parts de marché de l'aéroport, aujourd'hui, un peu moins de 75 %. Cette évolution nous a permis d'asseoir une nouvelle notoriété à l'échelle internationale. Les contacts ont été entrepris, notamment avec la bonne collaboration de l'Awex. Nous avons toujours très bien travaillé ensemble. L'Agence nous aide à nous faire connaître à l'exportation. Cette très bonne collaboration a toujours été un atout. »

LES LEÇONS DES ANNÉES FOOT

Le manager applique constamment les leçons tirées de ses années de foot. « Pour moi, l'élément fondamental, dans un club comme dans une entreprise, est l'importance de chacun. Le deuxième élément fondamental, dans une société comme dans le sport, est de se remettre en question tout le temps. Ce n'est pas parce qu'on remporte une victoire, qu'il faut se dire que tout est arrivé. Dans le sport, les adversaires sont différents à chaque week-end. Dans l'entreprise, il y a les concurrents, évidemment, mais aussi le fait que la conjoncture change, que les technologies évoluent... Il faut sans cesse être attentif. Il est important, pour un manager, d'avoir une vision et, une fois qu'on a mis en place de bonnes équipes, de regarder un peu vers l'avant et de réorganiser sa structure pour qu'elle puisse continuer à faire face aux défis. »

PROCHE DU TERRAIN

Une façon de faire qui lui a valu d'être élu Manager de l'Année 2018 par le magazine Trends-Tendances. « Je pense que les membres du jury ont opté pour

quelqu'un proche du terrain. Aujourd'hui, avec tout ce qui se passe, on voit bien qu'il existe parfois, et pour différentes raisons, un fossé trop large entre la réalité du terrain et la gestion. Mon leitmotiv a toujours été de rester très proche des gens, à leur écoute. On parle toujours de ROI (retour sur investissement). Moi, j'ai créé le ROC (retour sur la considération). Si on respecte les gens et qu'on développe un dialogue avec eux, le retour sera immédiat. Respecter les gens, ce n'est pas nécessairement donner de l'argent. Tout cela a pu être démontré grâce à ce que j'appelle les indicateurs socioéconomiques avec, à l'aéroport, un taux d'absentéisme très faible, de 3 %, ce qui est très peu dans ce domaine. Un bilan de 10 ans sans une minute de grève permet à l'entreprise de progresser davantage. J'ai toujours été un grand anxieux, et m'entendre dire est-ce que mon type de management est bon, alors qu'il est quand même un peu original, basé sur l'humain, me rend très heureux. »

SAVOIR S'ENTOURER

Lève-tôt, Jean-Jacques Cloquet est avant tout un bosseur qui ne compte pas ses heures. « Je ne me considère pas comme un génie. Je suis quelqu'un de relativement courageux, qui travaille, qui a des valeurs, qui fait le maximum et qui reconnaît ses erreurs. Qui ose prendre des risques aussi. On doit prendre des risques pour développer une entreprise, mais pas à travers tout. Qui essaie aussi de mettre en place une organisation. A l'aéroport, tous mes directeurs, chacun dans son domaine, étaient plus forts que moi. C'était donc une très bonne équipe. C'est important de savoir s'entourer de gens hyper compétents pour former une équipe dans laquelle chacun a son rôle. Je suis un peu le chef d'orchestre, sachant que le chef d'orchestre, sans bons musiciens, ne peut rien faire. »

UN BEAU CHALLENGE À 58 ANS

Depuis janvier à Pairi Daiza, ce manager respectueux des autres entame une toute nouvelle étape de son parcours professionnel. « Il s'agissait tout d'abord de rejoindre un très grand ami, Eric Domb, qui, depuis 25 ans, fait un travail exceptionnel. Je suis admiratif par rapport à tout ce qui

Parc animalier Pairi Daiza



a été fait. Selon lui, le Jardin des Mondes avait besoin d'avoir quelqu'un qui soit davantage sur le terrain pour gérer l'opérationnel et le commercial. Il m'a demandé si cela m'intéressait de le rejoindre. Je trouvais que c'était pas mal, à 58 ans, ce beau challenge ! Une organisation va pouvoir être construite pour les défis du futur. »

Dans sa nouvelle fonction, Jean-Jacques Cloquet est chargé d'augmenter la fréquentation, mais pas seulement. « Tout en gardant la qualité, il s'agit aussi de créer ce qu'on appelle des emplois durables, et aussi de travailler dans le respect des animaux. Avec des espèces assez rares, comme les ours polaires, par exemple, nous voulons que le parc joue le rôle d'ambassadeur. Une grande proximité avec les visiteurs et les animaux permet de mieux comprendre la problématique de certaines espèces en voie de disparition. Avec notre Fondation, nous voulons établir des programmes de réinsertion d'animaux dans leur milieu naturel. Nous développons un programme avec les éléphants, les aras... Nous continuerons avec d'autres espèces. Durant cette saison, il y aura l'ouverture d'un nouveau Monde, le Monde du Canada, la Dernière Frontière, la Colombie-Britannique. Autre grande nouveauté, des hébergements à l'intérieur du parc seront terminés pour l'été. Le Monde du Froid s'ouvrira, quant à lui, pour l'hiver 2019-2020. »

Jean-Jacques Cloquet revient, pour conclure, à l'esprit d'équipe auquel il est tant attaché. « Ici aussi, ce sont des équipes, des gens vraiment passionnés, extraordinaires ! Il faut se préoccuper des gens, s'intéresser à eux et pouvoir leur expliquer pourquoi on fait les choses. Et avoir toujours en tête que l'humain est essentiel. »

Jacqueline Remits

Kazakhstan

Un marché immense au cœur de l'Asie centrale



Neuvième plus vaste pays au monde, le Kazakhstan est le plus important marché d'Asie centrale, concentrant près de 70 % du PIB de cette région. Une mission économique multisectorielle organisée par l'Awex se déroulera du 3 au 7 juin 2019 au Kazakhstan et au Kirghizistan et passera par Bichkek, Almaty et Astana.

Au cœur de l'Asie centrale, avec pour voisins la Russie, la Chine, le Kirghizistan, l'Ouzbékistan et le Turkménistan, le Kazakhstan est le deuxième pays le plus peuplé des anciennes républiques soviétiques avec 18,3 millions d'habitants.

Centre économique de cette vaste région, il concentre 70 % du PIB d'Asie centrale. Depuis la dissolution de l'URSS en 1991, le Kazakhstan est un pays indépendant. Lancée en 2010, l'Union douanière entre la Russie, le Kazakhstan et le Belarus implique la libre circulation des marchandises dans ses frontières intérieures et une harmonisation des règles de certification et d'enregistrement. L'espace économique commun, créé en 2012, a été renforcé par l'entrée en vigueur, au 1er janvier 2015, de l'Union économique eurasiatique (UEE).

Les objectifs de ce grand marché de plus de 180 millions de consommateurs sont une législation progressivement unifiée et une libre circulation des capitaux, des marchandises, des services et de la main d'œuvre. Depuis 2015, le Kazakhstan est membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). L'accord de partenariat et de coopération entre l'Union européenne et le Kazakhstan a été renforcé la même année.

Ancienne capitale, Almaty reste la principale ville économique et le centre culturel et financier du pays avec 1,8 million d'habitants et génère près du cinquième du PNB du pays. Son économie, basée sur les PME, assure 60 % des recettes fiscales de la ville et 40 % des importations du pays. La capitale, Astana, est la deuxième plus grande ville avec plus de 1 million d'ha-

bitants. Le commerce, les transports, les communications et la construction assurent l'essentiel de son économie. Depuis plus de 5 ans, elle est leader dans la construction d'immeubles résidentiels. On se souvient qu'en 2017, elle accueillit l'Exposition universelle.

Almaty, ancienne capitale



Au Kazakhstan, de nombreux projets sont financés par les organismes internationaux (Banque Mondiale, BERD, ADB...). C'est l'un des plus grands pays d'opérations de la BERD avec environ 6,5 milliards de dollars US investis ces 20 dernières années.

STRATÉGIE KAZAKHSTAN 2050, UN PLAN TRÈS AMBITIEUX

Avec Stratégie Kazakhstan 2050, le président Nazarbaïev a lancé un plan stratégique très ambitieux, puisqu'il vise à placer le pays parmi les 30 premières puissances économiques du monde. Il s'appuie sur l'innovation et les nouvelles technologies, le renforcement de son poids dans le transit des marchandises entre l'Europe et l'Asie via le développement de ses infrastructures de transport et logistique, et la transition vers une économie verte. Ce vaste programme entend développer, entre autres, l'industrie chimique, le secteur médical et l'industrie agroalimentaire.

Pour y arriver, une série de mesures sont mises en place dans différents secteurs financés par le gouvernement. L'objectif est de tirer l'économie vers le haut, de la diversifier et d'améliorer le climat des affaires et d'investissement.

Si les industries extractives, minières, pétrolières et gazières restent des vecteurs de la croissance, le Kazakhstan est entré dans une nouvelle phase de son développement en se basant, non plus sur les matières premières, mais sur l'innovation.

COMMERCE EXTÉRIEUR: RÉDUIRE LES OBSTACLES

Pour attirer des importateurs, le pays ne lésine pas non plus. « Dans le domaine du commerce extérieur, des efforts constants sont déployés pour réduire les obstacles au développement des échanges commerciaux, notamment en matière de douane et de certification, souligne Leila Aliyeva, Conseillère économique et commerciale de l'Avex à Almaty. L'introduction d'un système de déclaration de douane électronique et la réduction des frais administratifs des douanes ont permis au Kazakhstan de progresser



dans la partie 'commerce transfrontalier' du rapport Doing Business 2019 de la Banque Mondiale. Dans l'ensemble, le Kazakhstan se classe 28e pays sur 190 en termes de facilités pour faire du business, améliorant considérablement sa position par rapport à l'année 2017 où il s'était classé 36e.»

PARMIS LES PLUS GRANDS PAYS EXPORTATEURS DE PÉTROLE

Le Kazakhstan fait partie des 12 plus grands pays exportateurs de pétrole. D'ici quelques années, il devrait occuper la 5e place mondiale grâce au gisement pétrolier du Kashagan en mer Caspienne. Situé à grande profondeur dans les eaux territoriales du Kazakhstan, mis en exploitation en 2016, ce deuxième plus grand champ pétrolier au monde a des ressources estimées à 4,8 milliards de tonnes.

TOUT LE TABLEAU DE MENDELEÏEV EN SON SOL!

En plus du pétrole, le pays compte également en son sol tous les minéraux et métaux repris sur le tableau de Mendeleïev ! Il est aussi la 2e plus grande ressource récupérable connue en uranium. La métal-

lurgie est l'une des branches fondamentales de l'économie avec les industries minière et de transformation.

Le développement de clusters fait partie de la stratégie mise en place par le gouvernement. Celui-ci envisage la création de la zone économique spéciale (ZES) à la base du parc industriel « Métallurgie-Traitement des métaux » à Karaganda, une région qui possède de grandes réserves de métaux divers. Dans le pays, 6 ZES sont déjà actives et les investisseurs y sont présents.

Le comité d'investissement du Ministère de l'industrie et des nouvelles technologies a l'intention d'attribuer des avantages supplémentaires aux investisseurs. Le programme de recherche d'investisseurs prévoit d'en attirer jusqu'en 2020 dans les secteurs de la production de produits pétroliers, de la métallurgie, de la production d'articles métalliques et de l'industrie chimique





INDUSTRIE CHIMIQUE : DOUBLER LE VOLUME DE PRODUCTION

Dans l'industrie chimique, le volume de production devrait doubler. La reconstruction de l'usine de triage minière, avec l'obtention de 2 millions de tonnes de concentré de phosphate sur la zone de l'usine de suspension et de broyage des mines de Zhanatas et de Karatau, constitue le projet-clé.

En accord avec le programme d'intensification de la production d'uranium, adopté par la société atomique nationale Kazatomprom, la consommation d'acide sulfurique dans les entreprises de la société nationale devrait fortement augmenter. La demande en produits chimiques est formulée, non seulement par des consommateurs industriels, mais également agricoles, pour des engrais et des produits agrochimiques comme les pesticides et les engrais de croissance végétale. A l'heure actuelle, la demande en pesticides n'est pas couverte par la production nationale, le déficit étant compensé par les importations. Les engrais azotés sont également importants pour l'agriculture. De nouveaux produits chimiques sont en cours de développement.



AGROALIMENTAIRE : DES DÉVELOPPEMENTS IMPORTANTES

Le secteur agroalimentaire emploie 26 % de la population active et représente 5 % du PIB. Les terres agricoles sont nombreuses au Kazakhstan, 2e pays au monde pour la disponibilité des terres arables par habitant, avec une superficie disponible de 24 millions d'hectares. L'efficacité de ce secteur augmente et la BERD finance pas mal de projets.

Un projet d'investissement, le complexe agroalimentaire Elim ai, dans le département de Kokpekty (Kazakhstan oriental), concerne la production et la vente de viande de qualité destinée au marché domestique et à l'exportation. Ces développements se réalisent dans le cadre d'Agro-business 2020, programme d'Etat pour le développement de l'agriculture.



ENERGIES RENOUVELABLES : 30 % EN 2030

Si le Kazakhstan possède des réserves considérables de sources traditionnelles d'énergie, il dispose également des conditions nécessaires à l'exploitation des sources d'énergies renouvelables, qu'elles soient éolienne, solaire, hydrodynamique ou géothermique.

Pour les années à venir, le pays s'est donné plusieurs objectifs en la matière : accroître de 3 % la part des énergies renouvelables dans la production d'électricité en 2020, de 30 % en 2030 et de 50 % en 2050. Un plan très ambitieux. Et aussi réduire l'intensité énergétique du PIB de 25 % pour 2020 et de 30 % en 2030, réduire de 15 % les émissions de dioxyde de carbone du secteur énergétique d'ici 2030, éliminer la carence en eau dans les bassins versants d'ici 2030, et améliorer le rendement du blé tout en réduisant les coûts de l'eau d'irrigation. En 2016, le Kazakhstan a signé le Protocole de Kyoto et l'Accord de Paris sur le climat. L'une des priorités du programme « Kazakhstan 2050 » est la transition vers le modèle écologique de l'économie. Le volume des investissements annuels nécessaires pour effectuer cette transition en 2050 sera d'environ 3,4 milliards de dollars US.

Le Kazakhstan a développé plusieurs installations éoliennes ou hydroélectriques en collaboration avec des partenaires étrangers, notamment européens (ex. le projet franco-kazakh Astana Solar). Selon le Ministère de l'énergie, dans les années à venir, cette dynamique sera accentuée avec l'accroissement de projets similaires dans plusieurs régions du pays. Un total de 106 projets sont prévus, dont des fermes solaires, des usines de production d'électricité sur base de bio-méthane à partir de déchets organiques.

A l'issue de l'Expo 2017 d'Astana, un plan de mise en service de 53 sources d'énergies renouvelables pour un montant de 2,9 milliards de dollars US a été prévu. Au total, seront installées : 22 éoliennes, 18 centrales solaires et 13 centrales hydroélectriques. La capacité totale installée atteindra les 2 GW.

Un mémorandum of understanding a été signé entre la BERD et le Ministère de

l'énergie sur l'allocation de 200 millions de dollars US pour des projets d'énergies renouvelables, avec 480 millions de dollars US supplémentaires fournis par d'autres institutions financières. Des projets dans l'énergie éolienne avec les sociétés ENI et General Electric sont également prévus. La BERD a financé un projet de construction d'une centrale solaire de 50 MW, Burnoye Solar, dans la région de Zhambyl. Un accord de financement d'une centrale solaire, Baikonour Solar, de 50 MW, et d'une éolienne, Astana EXRO-2017, de 100 MW, dans la région d'Akmola, a été signé par la BERD. Le groupe chinois Sany investira dans l'énergie éolienne, ainsi qu'un groupe d'Arabie Saoudite.



TRANSPORT ROUTIER ET FERROVIAIRE : GRANDS PROJETS D'AMPLEUR INTERNATIONALE

Se positionnant sur les nouvelles Routes de la Soie, le Kazakhstan modernise ses routes et ses chemins de fer, d'autant qu'il fait partie des pays les plus actifs dans le transport ferroviaire des marchandises. L'importation de produits destinés à ce secteur atteint 1 milliard de dollars US par an. L'importante vétusté du matériel roulant, les besoins d'une économie en expansion et le souhait de l'Etat de développer le potentiel de transport du pays, créent les conditions favorables au développement d'une ingénierie ferroviaire. La stratégie prévoit l'investissement de 26 milliards de dollars US dans la création de l'infrastructure au cours des 10 prochaines années. Le Ministère de l'industrie et des nouvelles technologies a également élaboré le plan directeur pour le développement de la logistique.

Deux grands projets d'ampleur internationale vont permettre d'améliorer le potentiel de transit et d'exportation. La construction de la ligne ferroviaire Zhetygen-Korgas permettra de réduire de 60 km la route entre la Chine et les pays d'Asie centrale. Le principal projet, la reconstruction du corridor transcontinental « Europe Occidentale-Chine Occidentale », réduira de 3,5 fois le délai de livraison des frets par transport routier de la Chine vers l'Europe par rapport au transport maritime.

Dans le secteur du transport routier, plusieurs grands projets sont en cours, comme la reconstruction des routes entre Tachkent et Shymkent. « L'ambition est là de créer un système de transport et logistique et d'augmenter le flux de trafic automobile, explique Aleksandra Tonkikh, spécialiste marché Asie centrale à l'Awex. Le gouvernement veut connecter les petites villes et les villages souvent assez isolés. »

CONSTRUCTION: EN CROISSANCE CONTINUE

La construction, premier secteur économique avec un impact important sur d'autres secteurs, représente 6 % du PIB et fournit près de 700 000 emplois. « Fin 2017, on comptait près de 26 000 entreprises du secteur, dont 4 200 nouvelles sociétés enregistrées durant l'année, détaille Leila Aliyeva. Elles se trouvent surtout à Astana et Almaty. Les PME (jusqu'à 100 personnes) représentent 98 % du secteur. En 2017, le volume des travaux s'est accru de près de 7 % pour atteindre environ 92,4 milliards d'euros.

La même année, plus de 11 millions de mètres carrés ont été mis en service (soit + 6,3 % par rapport à 2016). Au cours des dernières années, la mise en service de nouveaux mètres carrés a augmenté de 40 %. La croissance de la population (+ 1 % chaque année) engendre la construction constante de nouveaux logements. » Conçu pour 15 ans, le programme d'Etat « Nury Zher », adopté en 2016 et impliquant l'octroi de subventions aux développeurs et potentiels locataires, a fait croître la demande de logements. D'ici 2020, la mise en service de nouveaux mètres carrés augmentera de 1,5 % pour atteindre 17 millions de mètres carrés.

Le Kazakhstan possède d'importantes réserves de matières premières pour la production de matériaux de construction. La valeur ajoutée brute de l'industrie de la construction devrait croître d'au moins 76 %. Le pays est dépendant de l'importation de certains types de matériaux comme le linoléum et le verre à vitre. La grande majorité de matériaux de finition est également importée.

INDUSTRIE SPATIALE: DEMANDE EN CONSTANTE AUGMENTATION

Si le plus grand cosmodrome du monde, Baïkonour, est basé au Kazakhstan, d'autres installations dédiées au spatial s'y trouvent également. C'est le cas du complexe de gestion terrestre de satellites de communication à Akkol et du bureau de conception d'équipement spatial. D'année en année, la demande de divers services spatiaux est en augmentation, en particulier dans les systèmes de communication, de télédétection et de navigation par satellite. Les clients potentiels des données de haute précision sont des entreprises de géodésie et du cadastre, des secteurs de l'agriculture et de la construction et d'autres. Le Programme d'Etat sur le développement des activités spatiales au Kazakhstan est établi jusqu'en 2020. Cependant, dans le domaine de la recherche et du développement de technologies innovantes, le volume des investissements reste encore faible.

MÉDICAL ET PHARMACEUTIQUE UN SECTEUR EN PLEIN BOOM

Le secteur médical est l'un des 5 secteurs prioritaires du plan stratégique. Selon le rapport de la société BMI (Business Monitor International), le marché des médicaments en 2015 au Kazakhstan était estimé à 1,73 milliard de dollars US (soit + 14,6 % par rapport à 2014). « Ce marché est encore fortement tributaire des importations qui représentent 85 % du marché total, souligne Leila Aliyeva. Plus de 10 000 médicaments sont enregistrés dans le pays. Le climat d'investissements favorable a attiré des fabricants de produits pharmaceutiques majeurs qui ont investi, ces dernières années, environ 100 millions de dollars US : Polpharma, Pharmstandard, Sanofi, Ipsen, Pfizer. »

Le marché de l'équipement médical est estimé à environ 200 millions de dollars US par an. « Il est également très dépendant des importations qui représentent

90 % du marché (équipement électromédical, équipements de diagnostic, lasers médicaux, endoscopes, matériel dentaire). »

Compte tenu que 80 % des établissements de soins médicaux appartiennent à l'Etat, celui-ci joue un rôle majeur dans le secteur de la santé, en tant qu'important acheteur de médicaments et d'équipements médicaux. Les cliniques privées commencent à se développer aussi. Le pays compte près de 1 000 hôpitaux, dont une centaine spécialisés, pour un total de 107 000 lits, 66 000 médecins et 170 000 pour le personnel hospitalier. D'un coût de 2,7 millions de dollars US, un centre de médecine nucléaire, ouvert à Aktobé en 2015, sert les patients de la région occidentale. Au total, dans les prochaines années, 5 centres de médecine nucléaire seront en place, à Astana, Almaty, Aktobé, Semey et Karaganda.

Au sein de l'Union Economique Eurasiatique, l'Accord sur le marché commun des médicaments, en place depuis 2016, s'applique uniquement aux médicaments fabriqués sur le territoire des parties sous les conditions de Good Manufacturing Practice (GMP). Les conditions de reconnaissance mutuelle des essais de laboratoire et de documentation nécessaires pour la libre circulation sur ce marché des produits fabriqués conformément à ces normes sont ainsi créées. Dans le cadre de l'UEE, les producteurs nationaux de médicaments auront ainsi accès à un marché unique de 182 millions de personnes. Adhérant à l'OMC, le Kazakhstan vit un accroissement de la concurrence, tandis que la production pharmaceutique locale s'adapte progressivement aux normes. Les plus grands fabricants ont déjà intégré la GMP ou sont en cours de le faire.

Le projet du programme d'Etat du développement de la santé pour les années 2016-2019 « Densauylk » vise différents objectifs : le développement de la santé publique, l'amélioration de la prévention et de la gestion des maladies, l'amélioration de l'efficacité de la gestion et du financement du système de santé et l'utilisation efficace des ressources et l'optimisation des infrastructures.

Nombreuses opportunités pour les entreprises wallonnes

Sur les 9 premiers mois de 2018, le Kazakhstan se situait au 68^e rang d'exportation pour la Wallonie et au 77^e pour la Belgique. Pour réussir son plan stratégique, le pays est demandeur de technologies occidentales. Il présente de nombreuses opportunités pour les entreprises wallonnes, notamment dans les secteurs pétrolier et gazier.

« Les entreprises qui possèdent des technologies dans ces domaines ont des espoirs de débouchés, souligne Aleksandra Tonkikh, spécialiste marché Asie centrale à l'Awex. Le marché russe est fermé pour certaines sociétés actives dans l'extraction de gaz et de pétrole, mais le Kazakhstan ne l'est pas. »

Les infrastructures municipales (traitement des eaux, des déchets, éclairage urbain...), le secteur médical et pharmaceutique offrent pas mal de débouchés : achat d'équipements, produits pharmaceutiques, vaccins, compléments alimentaires, dispositifs médicaux, formations de cadres, etc. « Il existe également des opportunités dans les équipements industriels, y compris pour l'industrie agro-alimentaire, les matériaux de finition pour la construction, les produits chimiques, les engrais, les technologies vertes, les produits alimentaires. »

Dans le secteur du transport, la BERD, la Banque Mondiale, la Banque Asiatique de Développement et la Banque Asiatique d'Investissements financent pas mal d'initiatives. « Beaucoup de routes sont à refaire car elles datent de l'époque soviétique. Le développement de l'infrastructure locale offre aussi des débouchés pour les entreprises. »

Il en est de même des secteurs minier et métallurgique. On l'a dit, le Kazakhstan recèle l'ensemble des minéraux du tableau de Mendeleïev. « Pour profiter de ce potentiel, il faut des investissements, moderniser et augmenter les capacités du secteur. »

Et que dire du secteur des TIC ? D'ici 2022, le Kazakhstan prévoit d'investir environ 400 millions de dollars US dans la mise en œuvre de Digital Kazakhstan. Plusieurs priorités sont à l'ordre du jour :

numérisation des secteurs économiques, l'e-government, la Route de la Soie numérique (infrastructures à haute vitesse sécurisées), traitement des données informatisées et la transition vers l'économie de la connaissance.

Enfin, le secteur des énergies (conventionnelles, renouvelables et atomiques, efficacité énergétique) est demandeur aussi, avec le développement des bio-énergies et la gestion des déchets des ménages.

Et n'oublions pas que le pays importe toujours la grande majorité des produits de consommation.

IMMENSES PERSPECTIVES SUR LES MARCHÉS D'ASIE CENTRALE

Développer des affaires au Kazakhstan ouvre des perspectives sur les marchés des différents pays de l'UEE, comme le confirme Leila Aliyeva. « En raison de son emplacement au centre du 'pont' terrestre entre l'Europe et l'Asie et de la bonne politique de voisinage et afin de réduire les obstacles au commerce transfrontalier, le Kazakhstan, au carrefour des routes du commerce international, donne accès à un marché commun de plus de 180 millions de consommateurs. Le certificat EAC (certificat de conformité aux réglementations techniques de l'UEE), nécessaire pour des marchandises importées au Kazakhstan, permet de les faire circuler sur l'ensemble du territoire de l'Union. »

Le pays donne accès au marché des pays d'Asie centrale et à celui des pays riverains de la mer Caspienne, soit 235 millions de consommateurs potentiels, sans oublier

le marché de la Chine occidentale. Il se trouve au centre de la route ferroviaire Western Europe-Western China reliant les pays d'Europe à la Chine occidentale et permettant d'acheminer des marchandises en 14 jours (contre plus de 40 par la mer).

Le 7 mars 2018, le premier train de marchandises est parti depuis le port d'Amsterdam vers la ville de Yiwu en Chine, dans le cadre de l'initiative « One belt, one way ». 41 conteneurs de fret avec équipements, engrais minéraux, produits pharmaceutiques, préparations médicales, dispositifs optiques, sont partis sur une route de 11 000 km, dont 3 000 km sur le territoire du Kazakhstan. L'objectif 2020 est de faire partir 5 000 trains par an depuis l'UE vers la Chine via le Kazakhstan.

LE KIRGHIZISTAN : LÀ AUSSI, DES OPPORTUNITÉS DANS DE NOMBREUX SECTEURS

Pays d'Asie centrale, encadré par le Kazakhstan au nord, l'Ouzbékistan à l'ouest, le Tadjikistan au sud-ouest et la Chine au sud-est, le Kirghizistan, l'un des principaux axes de transit à travers le corridor de l'Asie centrale, profite d'une position géographique stratégique qui lui permet d'avoir accès aux marchés des économies voisines. Membre de l'OMC depuis 1998 et de l'UEE depuis 2015, il compte 6,2 millions d'habitants.

Bichkek, sa capitale et plus grande ville avec un peu plus de 1 million d'habitants, est le centre économique, financier et culturel du pays. Elle génère près de 60 % des services du pays et représente un tiers du PNB. De grandes entreprises y sont localisées.

Le secteur agricole, qui représente près de 15 % du PIB, emploie la moitié de la population active. Autre secteur important, l'exportation de l'or représente 10 % du PIB. Le pays, qui présente aussi un vaste potentiel dans la production d'hydroélectricité et dans le tourisme, dépend considérablement des importations (pétrole et gaz, machines et équipements, produits chimiques, denrées alimentaires).

Sur les 9 premiers mois de 2018, le Kirghizistan était au 141e rang d'exportation pour la Belgique et au 130e rang en Wallonie.

Les exportateurs wallons trouveront des points d'entrée intéressants dans diverses niches : matériaux de construction, produits alimentaires et équipement pour l'industrie agroalimentaire, industrie électrique, matières premières chimiques et technologie, équipement textile, équipement et technologies pour les secteurs pétrolier et gazier, équipement pour la sidérurgie et la métallurgie non-ferreuse, produits de consommation, énergie hy-



draulique, industrie minière, tourisme et technologies de pointe. Des opportunités sont à saisir dans les secteurs suivants : infrastructures municipales (traitement des eaux, traitement des déchets, éclairage urbain), secteur médical et pharmaceutique et les énergies (conventionnelles, renouvelables, efficacité énergétique).

De nombreux projets sont financés par les organismes internationaux (Banque Mondiale, BERD, ADB...). Le pays correspond aux critères d'éligibilité des Pays

Moins Avancés (PMA) pour lesquels Finexpo propose l'instrument PME finançant à 80 % la première exportation d'un produit innovant.

« La participation aux expositions et foires internationales est, sans conteste, le moyen le plus efficace pour trouver des partenaires en Asie centrale, souligne Leila Aliyeva. L'antenne logistique de l'Awex à Bishkek peut prendre en charge l'organisation de voyages de prospection. »



LES BONS CONSEILS DE LEILA ALIYEVA

Contacter le bureau de l'Awex à

Almaty, pour obtenir les premières informations concernant le secteur, une liste d'importateurs-distributeurs potentiels, des modalités d'importation, etc.

Recruter un responsable russophone,

s'il est envisagé sérieusement d'entrer sur le marché. Une communication en russe, langue d'affaires par défaut, facilite énormément le suivi du dossier et sa réussite. Présenter des catalogues en russe est également apprécié.

Utiliser les réseaux sociaux professionnels

comme LinkedIn pour trouver un agent, ou des sites de recrutement comme Head Hunter ou approcher des business clubs.

Participer à une mission de prospection

augmente les chances de réussite. Un contact personnel compte beaucoup dans ces pays.

Chercher une société commerciale

distributrice, en charge des formalités de dédouanement des marchandises impor-

tées, des relations avec les grossistes et/ou détaillants, de la commercialisation des produits et du service après-vente.

Toujours demander un prépaiement à 100%

pour une première commande.

Trouver un partenaire local fiable,

étant donné qu'une importante partie des appels d'offres proviennent du secteur public afin qu'il puisse y répondre

Lors des négociations,

la question du prix est primordiale, d'autres fabricants européens, américains, russes ou asiatiques sont très présents sur le marché local. Il faut préparer de bons arguments et être prêt à ajuster le prix ou proposer d'autres atouts (budget, marketing) si l'offre n'est pas compétitive.

Tenir compte des fluctuations du cours

de la monnaie locale, le pouvoir d'achat d'un partenaire kazakh pouvant baisser en fonction de ces fluctuations.

Bon à savoir

Première rencontre. Abordez des sujets neutres comme le sport ou la culture locale. Etablissez une relation de confiance avec vos partenaires commerciaux.

Rencontres suivantes. Lorsque les relations professionnelles seront bien établies, voire devenues amicales, des questions personnelles pourront être posées. Si les Kazakhs sont plutôt réceptifs à l'humour, attendez toutefois d'avoir rencontré plusieurs fois votre interlocuteur avant de vous aventurer sur ce terrain afin d'éviter des incompréhensions interculturelles.

Déjeuner et dîner. Les contacts professionnels se poursuivent souvent lors d'un déjeuner et il n'est pas rare de célébrer l'un ou l'autre événement autour d'un verre en fin de journée.

Négociations. Comme le patron prend les décisions finales, tentez donc de le convaincre en priorité, mais prenez aussi en compte l'employé qui a géré ou participé aux négociations.

Délais et ponctualité. Ils ne sont pas toujours très respectés au Kazakhstan : vous voilà prévenus !

Mission multisectorielle au Cameroun

Comme la plupart des pays du continent africain, la République du Cameroun est en plein essor et ne manque pas d'atouts : ce pays dispose de 364 kms sur l'océan Atlantique, compte une population de près de 24 millions d'habitants, dont une jeunesse compétente et souvent bilingue français - anglais et possède des ressources minières importantes (pétrole brut, gaz naturel, or, etc.). Il est également la plus grande économie au sein de la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale.



De plus, les autorités ont lancé un programme de grands projets structurants afin d'atteindre l'objectif fixé : mettre le Cameroun sur la voie de l'émergence à l'horizon 2035. Parmi ces projets, le barrage de Lom Pangar, le port et la centrale à gaz de Kribi, le plan thermique d'urgence, la compagnie aérienne Camair-Co ou encore la centrale hydroélectrique de Mem'vele ont été retenus. Toutes ces raisons, ainsi que l'économie camerounaise considérée comme la plus diversifiée de la région, font que la mission multisectorielle, qui s'est déroulée du 16 au 23 février, a attiré une cinquantaine de sociétés dont 16 wallonnes !

En effet, l'AWEX a planifié cette mission dans son programme d'actions 2019. Celle-ci s'est déroulée en partie à Yaoundé, et plus particulièrement au salon PROMOTE (le 7ème salon international de l'entreprise, de la PME et du partenariat) où les trois Régions belges y organisaient un stand commun de 25m² qui a servi de point de ralliement, de débats et de promotion; et en partie à Douala.

Le programme prévu pour les entreprises wallonnes était chargé en rencontres B2B et autres activités parmi lesquelles : la séance officielle d'ouverture de la mission économique à Yaoundé en présence de trois ministres, des visites de terrains d'entreprises, des déjeuners networking, des ateliers et séminaires thématiques, la visite des installations du Port Autonome de Douala, sans oublier la « Belgian Afternoon » sur le stand belge à Promote, en présence du chef belge Loïc Deldaele qui a pu faire goûter, entre autres, des frites et des bières bien de chez nous aux visiteurs parmi lesquels se trouvait l'Ambassadeur de Belgique au Cameroun.

Espérons que ces activités et rencontres permettront l'éclosion de nombreux partenariats entre le Cameroun et la Wallonie.

VOICI 10 DES 16 ENTREPRISES QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE MISSION MULTISECTORIELLE ORGANISÉE PAR L'AWEX :

- **BEDIMO** (Morlanwelz – Hainaut) : fabricant Belge de mobilier et d'accessoires de bureau qui est spécialisé dans l'aménagement global des espaces de travail.
- **CEREAL TESTER** (Fleurus) : spécialistes en appareils de laboratoire et kits d'analyse pour le contrôle qualité et la sécurité alimentaire des céréales, farines, alimentation humaine et animale.
- **EX-CHANGE-EXPERTISE** (Louvain-la-Neuve) : société de consultance qui organise des transferts de compétences et de savoir-faire dans les pays d'Afrique francophone.
- **NATALIS** (Grâce-Hollogne) : société active dans les arts graphiques et spécialisée dans la vente de machines pour les travaux d'imprimerie.
- **SC PELEMEONT** (Vielsam) : société qui propose des formations et des matières premières dans le domaine de l'élevage bovin et de la transformation du lait de vache ou de chèvre.
- **SOLARLY** (Louvain-la-Neuve) : société qui développe des stations solaires connectées et upgradables destinées aux communautés rurales d'Afrique subsaharienne n'ayant pas accès à l'électricité et/ou souffrant de délestage.
- **VAN MEERBEECK EXPORT** (Wavre) : division export d'une société belge active dans le stockage et l'exportation de produits sidérurgiques.
- **VR-360 BELGIUM** (Bouffoulx) : société de communication digitale immersive.
- **WASCOS** (Ecaussinnes) : Conseils en énergie et environnement.

La Wallonie au CES de Las Vegas

Du 8 au 11 janvier, le grand public amateur de technologies, a pu se rendre au Consumer Electronics Shows (CES) à Las Vegas qui a battu de nouveaux records cette année avec plus de 185.000 participants venus du monde entier ! Pour cause, ce rendez-vous high-tech le plus médiatisé du monde permet de découvrir chaque année des produits hors normes et des nouveautés appelées à déferler sur le marché mondial de l'électronique.

Cette édition 2019 était articulée autour des technologies s'attaquant à des problèmes de société, notamment au travers de cinq thématiques : l'Intelligence Artificielle, la voiture autonome, le « Smart Home », l'e-health et enfin la 5G. Au total, le salon ne comptait pas moins de 4400 exposants (dont 82% font partie du classement Fortune 100), plus de 370 startups et 4800 CEO provenant de 153 pays, répartis sur 20 hectares d'espaces d'expositions.

Si les entreprises du monde entier se battent pour y exposer afin de dévoiler leurs toutes dernières innovations, quinze entreprises wallonnes étaient présentes sur les deux stands tenus par l'AWEX et Digital Wallonia ce qui, à la taille de la Wallonie, est une très belle représentation en comparaison avec la France ou tout autre pays présent. De plus, cette présence wallonne a été soulignée par différents médias internationaux. TV5 Monde, par exemple, a diffusé plusieurs reportages sur les exposants, leurs activités et celles de l'AWEX. Et de nombreux articles sont parus dans les médias belges (l'Echo, le Trends, le Vif, etc.).

Pierre-Yves Jeholet, Vice-Président du Gouvernement wallon et Ministre en charge de l'Economie et du Numérique, a lui-même fait le déplacement jusqu'à Las Vegas. Cette visite du salon lui a permis d'une part de s'entretenir avec le Ministre québécois de l'Economie et de l'Innovation, Pierre Fitzgibbon, au sujet de projets relevant de la francophonie et du numérique et d'autre part, de soutenir les acteurs wallons de la tech, répartis dans deux hall :

Si vous aussi vous souhaitez vous inscrire au prochain CES, n'hésitez pas à contacter Guy-François Vanpaesschen (g.vanpaesschen@awex.be) ou à vous rendre sur www.awex.be

1. LE WESTGATE HALL, CONSACRÉ AUX PAVILLONS INTERNATIONAUX AVEC:

- **Acapela Group** : société montoise qui créé des voix digitales personnalisées.

- **Back2Buzz** : société basée à La Hulpe spécialisée dans la vente de smartphones et autres produits haut de gamme remis à neuf et respectueux de l'environnement.

- **Big Bad Wolf** : société de Genval qui transforme numériquement les services, les produits et la communication des entreprises innovantes.

- **Capflow** : société de Thulin qui fournit des solutions vidéo intelligentes et spécialisée dans l'analyse d'images automatiques.

- **CE+T ENERGRID** : Spin-Out de Wandre spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation d'équipements de gestion et de stockage de l'énergie électrique sous toutes ses formes.

- **Domestia** : société de Ans qui fabrique des systèmes et composants électriques pour la domotique.

- **IntoPix** : société de Mont-Saint-Guibert, fournisseur technologique de solutions de compression, de traitement d'images et de sécurité.

- **Skylane Optics** : société de Fraire, l'un des fournisseurs leaders d'émetteurs-récepteurs à fibre optique.

- **Intersysto**, startup tournaise qui propose deux solutions logicielles pour le support aux professionnels de la santé, du domicile aux établissements de soin, et qui s'est vue décerner le prix « 10000 startups pour changer le Monde » dans la catégorie e-Health.

2. L'EUREKA PARK, ENTIÈREMENT DÉDIÉ AUX STARTUPS (HALL LE PLUS MÉDIATISÉ ET VISITÉ DU CES)

- **ALX Systems** : startup liégeoise qui fournit des solutions avancées pour rendre les drones autonomes.

- **CABIN3D** : startup de Louvain-la-Neuve qui modélise les gens en 3D, développe et exploite des solutions liées à des fichiers 3D.

- **LINEDOCK** : startup de Lasne qui développe des solutions élégantes et performantes pour les professionnels de la création.

- **MintT** : startup de Lasne qui révolutionne le secteur des soins en permettant à tous de vivre plus longtemps activement et indépendamment.

- **MonsterLabo** : startup du Hainaut qui a conçu le plus puissant ordinateur sans ventilateur de sa génération : The First.

- **P-Heal** : startup liégeoise qui fabrique des boîtes à pilules intelligentes qui aident les patients vivant avec une maladie chronique à augmenter leur conformité médicamenteuse.



Valoriser la recherche à l'étranger

L'OWIN (Open Worldwide Innovation Network) est un réseau international dans le domaine de l'innovation, créé en 2013 à l'initiative de Philippe Lachapelle, directeur du département innovation de l'AWEX, et de Brett Cornwell, directeur exécutif de Texas A&M System Technology Commercialization, un bureau de transfert de technologies lié à l'Université du Texas.



A ces deux pionniers sont venus s'ajouter deux autres partenaires, un chinois proche de l'Université Tshinghua, à Pékin et TiQ, l'équivalent de l'AWEX dans l'état australien du Queensland. L'OWIN compte aussi six membres associés, belges, américains et australiens. Le réseau rassemble donc des organismes publics, des universités et des sociétés privées. De plus en plus, les entreprises innovantes cherchent à s'ouvrir à d'autres technologies, comprendre et observer ce qui se fait sur les marchés étrangers afin de mieux les aborder et les pénétrer, c'est ce qu'on appelle « l'open innovation »

Avec ses différents partenaires, l'objectif de l'OWIN est de favoriser le développe-

ment et la valorisation de la recherche en aidant les entreprises à innover et croître plus rapidement au niveau international. Pour des raisons géographiques, l'OWIN est installé à Bruxelles, dans les locaux de l'AWEX qui peut ainsi offrir un nouveau service aux entreprises.

« Nos membres, explique la directrice exécutive Amaëlle Haulet, sont prêts à aider les entreprises, parfois même à investir, en leur offrant des services tels que l'identification de partenaires, la recherche d'un bureau sur place, la protection de la propriété intellectuelle, l'évaluation des technologies sur leurs propres marchés, l'accès aux ressources financières, la coordination de joint-ventures, bref tous les be-

soins spécifiques d'un projet, pourvu qu'il soit innovant. Les actions de l'OWIN se basent toujours sur une relation « winwin ». Les principales réalisations sont la création de joint-ventures, de plates formes de spin offs ou le développement de contrats de recherche entre le monde de l'industrie et les équipes de recherche dans des projets qui encouragent l'ouverture des marchés entre différentes régions. »

Dans de telles collaborations, la confiance est importante. Le réseau privilégie donc les relations personnelles afin de créer des écosystèmes innovants propices avant tout aux petites et moyennes entreprises. Plusieurs d'entre elles comme Volition (Gembloux), Revatis (Marche), Lesam (Ecaussines), Dim3 (Chaufontaine) ou Vésale Pharma (Eghezée) ont expérimenté avec succès le soutien de l'OWIN. Des exemples à suivre...

Alain Braibant

LES MEMBRES EXÉCUTIFS

- L'AWEX, cofondateur de l'OWIN
- Texas A&M System Technology Commercialization, Texas
- Coway International Techtrans, Pékin
- TiQ - Trade and Investment Queensland, Australie

LES MEMBRES ASSOCIÉS

- Brazos Valley (Texas), organisme de développement économique de la région de Brian/College Station
- WBI (Wallonie Bruxelles International) met à disposition son réseau d'attachés de liaison scientifique
- Michael Best (Texas), bureau d'avocats basés
- WSL (Liège), incubateur qui accompagne les projets de moins de cinq ans avec des services adaptés à leur croissance
- Gladstone Regional Council, Queensland
- Georgetown University, Washington, régulièrement placée dans le top 15 des universités américaines

ACTIONS PROPOSÉES AUX ENTREPRISES EN 2019

- 6 au 10 mai - mission au Queensland
- 3 au 7 juin - visite de Bio Philadelphia, USA
- 17 au 21 juin - conseils aux entreprises, visite en Belgique d'un avocat du bureau Michael Best
- 17 au 19 juin - visite en Belgique de Brazos Valley et Texas A&M
- Septembre - 11^{ème} mission technologique au Texas
- Novembre - mission à Pékin, rencontre avec les membres chinois, américains et australiens

Contact : a.haulet@qawex.be

TRANSPORT MARITIME LA COURSE AU PODIUM

C'est la course au gigantisme et à la massification dans le transport maritime, avec des compagnies maritimes recomposées, des alliances moins nombreuses on assiste à la « mise en boîte » industrielle du trafic maritime qui s'est conteneurisé à plus de 80%.

Parallèlement pour suivre cette évolution les plateformes portuaires doivent s'équiper et investissent massivement pour suivre cette augmentation de trafic. Les entreprises ont tout à y gagner de cette évolution qui a tiré les prix vers le bas et les services vers le haut.

SOMMAIRE

Transport maritime : Jusqu'où ira la consolidation dans le conteneur? _____	P.20
Afrique de l'Ouest : Quel port jouera le rôle de hub conteneurisé régional? _____	P.24
Transport et logistique : Le savoir-faire français s'exporte _____	P.27
Rail Freight Forward : Les entreprises de fret ferroviaire s'engagent pour le climat _____	P.28
SITL : le transport et la logistique font leur show à Paris _____	P.29
Schneider Electric Une supply chain flexible et durable _____	P.30
Sofrilog se positionne au Maroc _____	P.32
Brèves _____	P.33

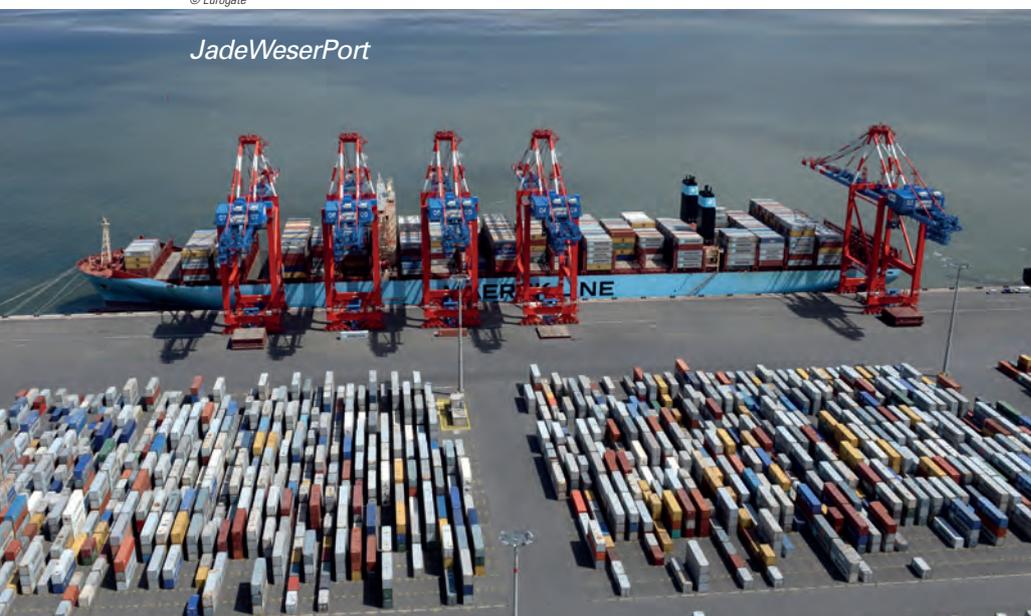
Transport maritime

Jusqu'où ira la consolidation dans le conteneur ?

Sous l'effet de plusieurs phases de consolidation, près de 80 % de la capacité mondiale du transport maritime conteneurisé est contrôlée par 10 armements. Amplifiée par la création d'alliance, cette concentration interpelle les régulateurs du marché et les chargeurs. Etat des lieux avec l'Institut supérieur d'économie maritime de Nantes Saint-Nazaire.

© Eurogate

JadeWeserPort



Depuis son émergence à la fin des années 60, le transport maritime de conteneurs a connu plusieurs consolidations. Aussi, en 2016, les analyses comme les chargeurs imaginaient-ils que l'offre s'était enfin stabilisée autour de quelques groupes familiaux et conglomérats publics ou privés. Au contraire, la concentration a atteint depuis de nouveaux sommets. Le premier a cédé fut le gouvernement de Singapour avec la vente d'APL NOL à CMA CGM qui a renforcé à cette occasion son positionnement asiatique et pacifique. Dans le même temps, face aux difficultés rencontrées par son armement public Cosco, l'Etat chinois a œuvré au rapprochement avec le second grand armement du pays, China Shipping, pour donner naissance au groupe maritime multi-activités Cosco Shipping. A peine créé le nouvel ensemble s'est porté acquéreur du hongkongais OOCL se hissant à la 3e place mondiale dans le conteneur der-

rière Maersk et MSC mais devant CMA CGM. Au passage, l'Etat chinois a décidé de renforcer le deuxième armement public China Merchant avec l'intégration de Sinotrans & CSC.

SANS FRONTIÈRE

En Corée, les pouvoirs publics locaux ne sont en revanche pas intervenus à l'été 2016 pour sauver Hanjin laissant à Hyundai Merchant Marine le soin de porter son pavillon sur le marché du transport maritime conteneurisé avec, dans une moindre mesure, Heung-Aa et Sinokor qui y ont fusionné leur activité. Ailleurs les mouvements capitalistiques dans ce secteur vont également bon train. En témoigne la fusion de la compagnie UASC contrôlée par les pays du Golfe persique avec Hapag-Lloyd. Dans le même temps, le shipping allemand a perdu Hamburg

Süd repris par le danois Maersk AP Moller redistribuant les cartes de la desserte sur le marché sud-américain, spécialité de la compagnie allemande. Au Japon, les trois conglomérats K Line, MOL et NYK ont créé au printemps 2017 la co-entreprise ONE en regroupant leur branche conteneurisée. « Désormais les spéculations portent sur un rapprochement entre Hyundai et Korea Marine ou SM Line. La Corée sait qu'elle a besoin d'un acteur majeur à la hauteur des compagnies de ses voisins d'Extrême-Orient », selon Paul Tourret, directeur de l'Institut supérieur d'économie maritime de Nantes Saint-Nazaire (ISEMAR)*. « Les regards se portent aussi vers l'avenir de Yang Ming qui, dans la mouvance de l'Etat taïwanais, est le plus faible des deux armements nationaux avec Evergreen qui lui est privé ».

AU TOUR DES « PETITS » ACTEURS

Ces interrogations semblent prouver que la consolidation du secteur n'est pas terminée. D'autant que CMA CGM ne cache pas sa volonté de reconquérir sa place sur le podium via un éventuel rapprochement avec Hapag-Lloyd ou Evergreen. L'armement français a d'ailleurs poursuivi ses acquisitions avec la reprise d'OPDR et de Containership, deux spécialistes des flux conteneurisés intra-européens, et de Sofransa Unlines à ANL dans le Pacifique Sud. « Désormais toutes les « petites » compagnies notamment en Europe sont pressenties pour être la cible des ambitions des grands leaders ». Ces « petits » armements sont d'ailleurs la cible d'autres acteurs comme en témoigne récemment l'intégration du danois Unifeeder par DP World ; « le manutentionnaire émira-

ti ajoutant ainsi à P&O Ferries un nouvel armement dans une perspective de services régionaux intégrant le feederling et la gestion de terminaux ».

POSITION DOMINANTE?

Dans l'attente de nouveaux mouvements, la consolidation dans le transport maritime conteneurisé se traduit en chiffre puisque les 10 premières compagnies du secteur rassemblent aujourd'hui 78 % de la capacité mondiale. Il est marqué par un quatuor européen et quelques asiatiques pouvant encore être simplifiés, le tout évoluant dans trois alliances techniques qui renforcent l'effet de consolidation : 2M (Maersk Line, MSC et Hyundai MM), Ocean Alliance (CMA CGM, Cosco Shipping/OOCL et Evergreen) et THE Alliance (Hapag-Lloyd, One et Yang Ming). Cette évolution n'est pas sans poser de questions aux régulateurs du marché et à leurs clients chargeurs. « La question du renouvellement ou non par l'Union européenne de l'exemption pour les alliances



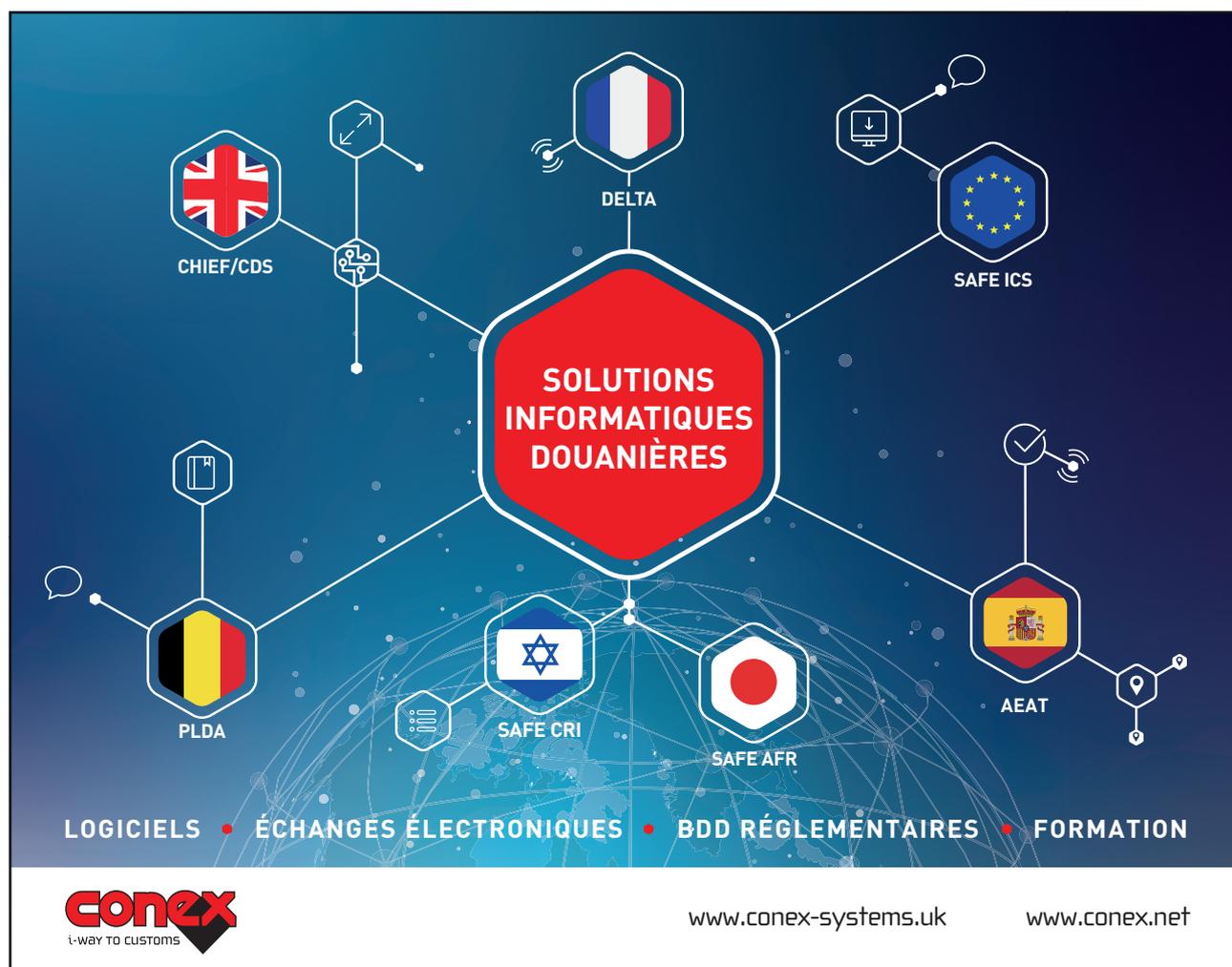
Port de Hambourg

en 2019 est l'occasion d'un débat sur un abus de position dominante. L'International Transport Federation de l'OCDE conteste le principe alors que l'industrie du conteneur le défend ».

QUELLES CONSÉQUENCES À TERRE?

La consolidation du secteur conteneurisé ne se limite pas au maillon maritime. Fruits de rachat, en témoignent les posi-

tions acquises en Europe par PSA International, émanation de Port of Singapour Authority à Anvers et Gênes, et du hongkongais Hutchison Ports Holding (HPH) à Felixtowe, Rotterdam et Barcelone. De son côté, le réseau mondial de DP World s'est construit sur la base des acquisitions de CSX World Terminals en 2004 et de P&O Ports en 2006. Egalement présents dans la manutention, les armements conteneurisés ont procédé au cours des dernières années à plusieurs rachats régionaux. Tel est le cas de Maersk qui a





acheté TCB en Espagne (2016) et pris une participation minoritaire dans Global Port en Russie. Cosco a fait de même avec le rachat partiel en 2016 de l'espagnol

Noatum présent à Valence et à Bilbao.

La consolidation de la manutention conteneurisée se distingue toutefois par

ses formes capitalistiques via la création d'associations d'actionnaires. Ainsi, Eurogate est le fruit du rapprochement de BLG à la tête de terminaux à Bremerhaven, et d'Eurokai implanté à Hambourg et en Italie. Au sein des filiales portuaires issues de groupes armatoriaux, on observe des constructions similaires. Dans le tour de table de Terminal Link filiale de CMA CGM figure ainsi China Merchants à hauteur de 49 %.

Le groupe chinois apparaît également à hauteur de 30 % dans le manutentionnaire Shanghai International Port Group (SIPG) qui ne cache pas son appétit pour de nouvelles conquêtes au plan international.

Erick Demangeon

**Auteur de la note de synthèse « Les mouvements de consolidation des industries maritimes »*

Vracs, marché atypique ?

Que cela soit dans la construction navale ou le roulier, en Europe notamment, le mouvement de consolidation de l'industrie maritime touche l'ensemble de ses segments.

Cette tendance est toutefois moins prononcée dans le domaine des vracs caractérisé par une grande diversité de produits, routes et types de navires, et un nombre déjà réduit d'acteurs par segment de marché. Même les crises qui les ont traversées ces dernières années n'ont donné lieu qu'à quelques fusions et acquisitions. A ce titre, dans le pétrole, le russe Novoship a été intégré en 2007 à son compatriote Sovcomflot (SCF) et, en 2014, en Arabie Saoudite, Vela, filiale de l'Aramco, a été fondue dans le transporteur national NSCSA.

« Aux côtés de ces compagnies de pays producteurs, le secteur pétrolier est dominé par le monde maritime grec et quelques autres européens », constate **Paul Tourret**. Récemment toutefois, des rapprochements ont fait l'actualité comme la fusion menée en 2017 et en 2018 entre le belgo-grec Euronav et Gener8 né, lui-même, du rapprochement en 2015 entre General Maritime et Navig8 Crude Tanker. En Norvège, le groupe BW a pris 33,5 % de DHT contre la cession de sa flotte de navires VLCC à son concurrent Frederiksen. Dans les produits raffinés,

BW Tankers a pris des positions chez le danois Hafina Tankers, mais a échoué avec l'américain Dorian LPG. Dans le secteur des vracs chimiques, Star Bulk a racheté la flotte de Songa Bulk et Golden Ocean a fait l'acquisition de Quintana en 2017.

« Ces mouvements pèsent que très relativement sur les marchés. La consolidation n'est possible que sur certains navires en nombre plus réduits car affectés à des routes spécifiques dans le pétrole (pétroliers aframax, suezmax et VLCC, vraquiers capesize). Dans ces secteurs, il existe déjà un fonctionnement « restreint » avec la mutualisation de l'offre par plusieurs armateurs au travers de pools ».

Une forme relative de consolidation commerciale revendiquée par les acteurs plutôt qu'une consolidation structurelle que ne peuvent réaliser des secteurs encore trop fragmentés à la différence des segments de la ligne régulière dans le conteneur et le roulier.

Erick Demangeon

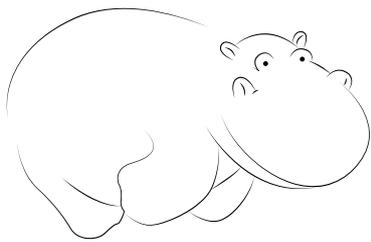


Paul Tourret
directeur de l'Institut supérieur d'économie maritime de Nantes Saint-Nazaire (ISEMAR)



... SCHON MAL AN UMSTELLUNG GEDACHT?

CHOOSE THE LEADING RENTAL PARTNER



COMBIPASS
RENTAL INTERMODAL EQUIPMENT

Wir vermieten die umweltfreundlichste Verpackung der Welt, für alle Arten von Schüttgut granulierte, pulverisierte oder staubförmige! 20 Jahre wieder zu verwenden und 100% recycelbar!

Combipass Deutschland GmbH
Leader in Europa **Rental Dry Bulk** Container alle Art Inter-und multimodal!

cbp@combipass.com

Wir freuen uns auf Sie !

Combipass Deutschland GmbH 50668 Köln. Ein Unternehmen der Gruppe Berto
+4922198655384 • www.combipass.com
Facebook : Combipass Vertrieb

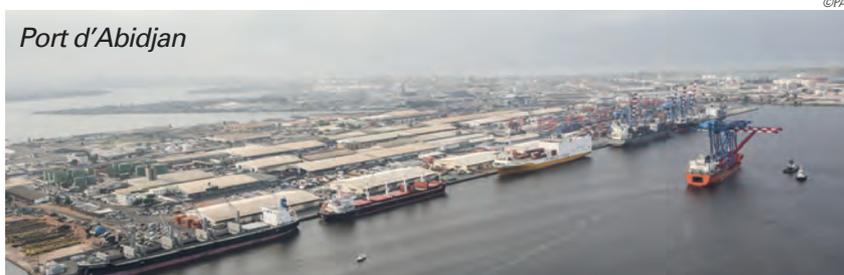
Afrique de l'Ouest

Quel port jouera le rôle de hub conteneurisé régional ?

Deux études récentes de PriceWaterhouseCoopers et de Dynamar soulignent le potentiel des flux conteneurisés en Afrique de l'Ouest. Si Lomé, Abidjan ou Téma affichent leurs ambitions pour devenir le hub régional pour ces trafics, Lagos n'a pas dit son dernier mot et d'autres prétendants pourraient surgir.

A l'échelle mondiale, les ports maritimes servent de porte d'entrée à 80 % du commerce des marchandises en volume et à 70 % en valeur. Aujourd'hui, l'Afrique subsaharienne ne participe que très faiblement à ces échanges. Pour PriceWaterhouseCoopers (PwC), ce retard s'explique « par une contribution qui s'est longtemps limitée à l'exportation de matières premières transportées en vrac, telles que le pétrole, le cacao, le charbon, l'huile de palme ou le bois de construction, et à l'importation de produits manufacturés transportés en conteneurs, créant un déséquilibre ne permettant pas d'optimiser l'utilisation des navires ». Dans son étude « Renforcer les portes du commerce en Afrique* », le cabinet de conseil et d'audit perçoit une transition cependant :

« L'Afrique subsaharienne commence à accélérer son intégration à la mondialisation ». Cette évolution est due à la diversification et au renforcement de l'attractivité de ses infrastructures portuaires. Elle se mesure aussi par l'augmentation de la taille des navires et des trafics constatée sur ce marché. Ainsi selon le consultant néerlandais Dynamar, l'activité conteneurisée en Afrique de l'Ouest progresse de l'ordre de 5 % par an tandis que la capacité moyenne des navires atteint désormais les 3 300 EVP avec un record à 13 600 EVP détenu par l'armement MSC à Lomé au Togo. Si 24 armateurs y proposent des services réguliers, la part de marché des trois premiers que sont Maersk, MSC et CMA CGM s'élèverait à 75 %. Conjuguée à la consolidation mondiale du secteur, la massification des flux conteneurisés s'est traduite en revanche par la baisse des services réguliers passant de 71 en 2014 à une cinquantaine aujourd'hui.



ECOSYSTÈME LOGISTIQUE

Ces tendances participent à « stimuler la croissance économique, contribuer à la diversification des économies et à réduire les surcoûts logistiques dont souffre actuellement la région » analyse PwC. Pour ce dernier, une amélioration de 25 % des performances portuaires dans la région permettrait d'augmenter le PIB de ses pays de 2 %.

Dans une approche systémique, l'amélioration des performances portuaires citée s'étend aux infrastructures logistiques associées comme les capacités de stockage et les dessertes terrestres de qualité jusqu'à la création de ports secs et de corridors sécurisés et fiables. Un défi perçu lors de ses investigations sur le terrain où la moitié des opérateurs interrogés et intervenant en Afrique de l'Ouest estiment que les réseaux routiers ne sont pas dimensionnés pour écouler les volumes de marchandises débarquées. L'amélioration des performances portuaires intègre aussi la fiabilité et suppose des économies d'échelle dans les ports. PwC estime ainsi que « 2,2 milliards de dollars US pourraient être économisés chaque année en termes de coûts logistiques si la capacité

moyenne des principaux ports d'Afrique subsaharienne doublait et que l'efficacité évoluait en conséquence ».

SCHÉMA « HUB AND SPOKE »

Pour évaluer ces économies, l'étude s'inspire de l'organisation en place dans les grands pays du transport maritime dans le monde. Lesquels se sont développés selon le modèle « hub and spoke » autour de hubs aptes à recevoir les plus grands navires et à redistribuer le trafic vers de plus petits ports au sein d'une zone de chalandise plus ou moins importante.

« L'Afrique sub-saharienne n'a pas explicitement développé un tel modèle, même si certains ports prennent naturellement le rôle de hub. Cette évolution est cependant rendue nécessaire par la croissance continue de la taille des navires - presque aucun port africain ne peut aujourd'hui accueillir les nouvelles générations de navire Post / New Panamax - et par la nécessité de réaliser des économies d'échelle ».

Sur ce raisonnement, les pays bénéficiant d'une position stratégique avec une bonne connectivité vers les pays voisins, d'un hinterland important et de plates-formes portuaires efficaces prêtes

**26-28
MARS
2019
PARIS**
PORTE DE VERSAILLES - HALL 1
FRANCE



SITL

Semaine de l'innovation Transport & Logistique

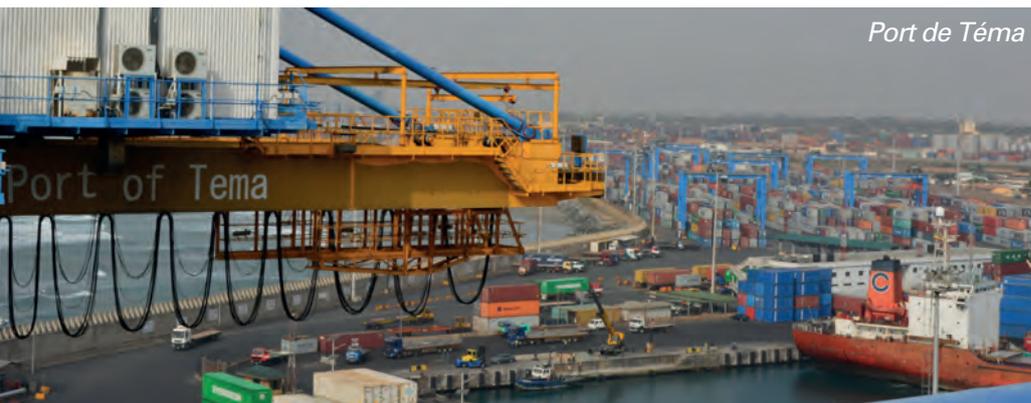
36^{ÈME} ÉDITION / 530 EXPOSANTS / 30 000 PARTICIPANTS

LE RENDEZ-VOUS DE L'INNOVATION DU TRANSPORT, DE LA LOGISTIQUE ET DE LA SUPPLY CHAIN



Vous êtes un professionnel à la recherche de solutions de transport et de logistique innovantes ?

Obtenez votre badge sur www.sitl.eu avec le code gratuit* : **APF1**



© APM Terminals

Port de Tema

à supporter d'importants volumes, sont éligibles à devenir ces hubs.

PLUSIEURS PRÉTENDANTS

Parmi les ports identifiés comme tel en Afrique de l'Ouest, Abidjan est mis en avant par PwC. Pour ce dernier, le port de Côte d'Ivoire se classe au 4ème rang en Afrique en termes d'attractivité et en première position en Afrique de l'Ouest. «La position centrale de la Côte d'Ivoire dans la région, la taille de l'arrière-pays desservi par Abidjan et sa capacité à recevoir des navires de grande taille font de ce port un candidat naturel pour le rôle de hub en Afrique de l'Ouest». A condition que «des investissements sérieux soient réalisés, notamment sur son environnement et ses performances (stockage, zone industrielle) et sur l'ensemble de l'écosystème de transport (rail et route)».

Dans l'immédiat, c'est toutefois Lomé qui joue ce rôle comme le révèle les statistiques du consultant Dynamar où, en 2017, le port togolais était l'un des rares millionnaires régionaux en conteneurs avec un trafic de près de 1,2 M EVP. Il devance le nigérian Lagos, également millionnaire avec un peu plus d'1 M EVP puis Tema au Ghana (956 400 EVP). Abidjan n'arrive qu'à la 4ème place de ce classement avec 663 600 EVP devant par le congolais Pointe-Noire (579 000 EVP), le sénégalais Dakar (570 500 EVP) et l'angolais Luanda, (570 200 EVP). Suivent Douala au Cameroun (386 400 EVP), Cotonou au Bénin (333 000 EVP) et l'ivoirien San Pedro (244 000 EVP).

ANALYSE CROISÉE ENTRE LOMÉ ET LAGOS

Hébergeant le hub régional de MSC et sous l'impulsion de réformes et d'aménagements, Lomé a connu une croissance spectaculaire de ses trafics conteneurisés au cours des dernières années. En 2013, le port togolais déclarait en effet 311 500 EVP ; activité multipliée par près de 4 en l'espace de 5 ans ! A l'inverse, Lagos illustre les difficultés constatées dans plusieurs ports africains par PwC qui, confirmées par Dynamar, ont profité aussi à l'essor de Lomé. Le port nigérian souffre en effet d'une congestion chronique dans la desserte de son arrière-pays. Dynamar y souligne en outre « une mauvaise qualité du service ». Combinés, ces éléments ont fait perdre près de 35 % du trafic conteneurisé au port nigérian depuis 2014 où il culminait à 1,6 M EVP. « L'évolution de Lomé s'inscrit dans une tendance plus globale des ports ouest-africains, un range qui bénéficie d'une implication plus importante de la part des armateurs ».

De son côté, Lagos qui était le port d'Afrique de l'Ouest le mieux classé au-

© PAL



© PAL

Port de Lomé

paravant « n'arrive désormais qu'en 5ème position en termes de connectivité maritime », précise le consultant néerlandais. « La congestion chronique dans la desserte de son arrière-pays menace son développement » tandis que ses conditions nautiques limitent son accès à des navires de moins de 5 000 EVP.

OUVERTURE AU PRIVÉ

Quel que soit le port qui jouera demain le rôle de hub régional, leur attractivité vis-à-vis des investisseurs suppose une refonte de leur gestion et mode de gouvernance. « La plupart des ports d'Afrique subsaharienne appartiennent en effet à des Etats, qui les gèrent et assurent le principal de l'exploitation ». Le modèle en place est en cela différent de celui dominant dans le monde du « landlord port » où une autorité publique (généralement une ville ou une entité locale) est propriétaire des infrastructures mais délègue l'investissement dans les équipements et leur exploitation à des opérateurs privés.

« Le modèle africain tend à limiter les capacités d'investissement, notamment en période de pression budgétaire. Or, plus de 50 % des opérateurs portuaires interrogés en Afrique subsaharienne estiment que leurs terminaux sont sous-dimensionnés et ne sont plus adaptés aux exigences des transports maritimes modernes, notamment en termes de taille de navire. Un modèle est donc encore à trouver qui permette de bénéficier pleinement de la capacité d'investissement du privé tout en assurant un niveau de régulation suffisant et une capacité d'orientation stratégique par les pouvoirs publics » selon PwC. De son côté, Dynamar recense aujourd'hui une trentaine de terminaux ouest africains ayant bénéficié d'investissements de la part d'opérateurs portuaires internationaux et d'armateurs tels qu'APM Terminals, Bolloré Ports, China Merchants Ports, DP World, ICTSI, Portek, TIL Group, Terminal Link...

Le consultant estime qu'une douzaine de ports ouest-africains pourront accueillir des navires de plus de 6 000 EVP voire de 10 000 EVP avant 2020.

Erick Demangeon

*Strengthening Africa's gateways to trade

Transport et logistique : Le savoir-faire français s'exporte

Quel est le poids des filiales françaises du secteur des transports et de la logistique à l'étranger ? Après les Pays-Bas, le Royaume-Uni arrive en deuxième position en chiffre d'affaires à la veille du Brexit.

©SEPD



Selon le Commissariat général au développement durable, 2 900 filiales à l'étranger sont contrôlées par des entreprises françaises spécialisées dans les transports et la logistique (hors aérien et ferroviaire). Pour ces dernières, elles sont à l'origine de 30 % de leur chiffre d'affaires consolidé et de 31 % de leurs effectifs totaux avec 282 000 salariés. Une sur trois est implantée aux Etats-Unis, Pays-Bas, Royaume-Uni ou en Allemagne. Comparées aux autres secteurs de l'économie nationale, les entreprises françaises spécialisées dans les transports et la logistique représentent 8 % des entreprises françaises détenant des filiales à l'étranger toutes filiales confondues. Elles ne pèsent en revanche que 5 % en termes d'effectifs « expatriés » et 4 % en chiffre d'affaires à hauteur de 50 milliards, par rapport à toutes les filiales françaises basées à l'international.

PRÉSENCE DANS 135 PAYS

Après l'Allemagne, la France est le 2e Etat membre qui génère le plus de chiffre d'affaires à l'étranger dans le domaine des transports et de la logistique devant le Danemark et l'Espagne. Sans surprise ce sont les « grandes » entreprises de plus de 5 000 salariés et dont les revenus sont supérieurs à 1,5 milliard d'euros par an qui sont les plus représentées à l'international. Si les Etats-Unis, Pays-Bas,

Royaume-Uni ou en Allemagne sont leurs terres d'accueil privilégiées, elles sont également présentes dans le sud-est de l'Asie (Inde, Singapour, Indonésie et Malaisie), en Chine et dans le golfe de Guinée (Côte d'Ivoire, Cameroun, Gabon et Ghana). Au total, les 2 900 filiales recensées sont implantées dans 135 pays, la moitié dans des pays européens. Selon le CGDD, « corrélativement ces filiales sont moins implantées en Chine et au Brésil qui sont les principaux pays de localisation des firmes internationales françaises tous secteurs confondus ».

BREXIT, UN ENJEU MAJEUR

Une filiale sur trois est implantée aux Etats-Unis tandis que l'Allemagne et le Royaume-Uni en compte 200 chacun et les Pays-Bas 180. « A eux 4, ces pays pèsent 54 % du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par les filiales de firmes françaises multinationales des transports et de l'entreposage ». A la veille du Brexit, un focus sur le Royaume-Uni s'impose. Les filiales qui y sont implantées déclarent un chiffre d'affaires de 8 milliards d'euros et 38 000

salariés. Leur principale activité concerne les transports terrestres et par conduites (70 %) du fait, notamment, du trafic important sur le Détroit entre Calais/Dunkerque/Coquelles et Douvres/Folkestone. A titre de comparaison, le chiffre d'affaires réalisé par les filiales françaises transport-logistique basées aux Pays-Bas s'élève à 12 milliards d'euros avec 44 000 salariés. En Allemagne, ces chiffres sont respectivement de 4 milliards d'euros et 15 000 personnes, et aux Etats-Unis de 4 milliards d'euros également pour un effectif de 40 000 salariés.

APPROCHE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Illustrée par le Royaume-Uni, la première activité en chiffre d'affaires de ces filiales françaises à l'étranger concerne à 35 % les transports terrestres et par conduites. L'entreposage, les services auxiliaires des transports et les flux postaux représentent 25 % et les transports fluviaux, maritimes et aériens 15 %.

Erick Demangeon

© Getlink

Les filiales françaises spécialisées dans les transports et la logistique implantées au Royaume-Uni y réalisent 8 milliards de chiffre d'affaires et y emploient 38 000 personnes



Rail Freight Forward

Les entreprises de fret ferroviaire s'engagent pour le climat

Le doublement de la part du rail en Europe absorberait la croissance du transport de marchandises sur le continent d'ici 2030 et ses effets négatifs sur le climat. Les transporteurs ferroviaires se déclarent prêts à relever le défi et présentent les conditions pour y parvenir.

Le transport de marchandises est appelé à augmenter de 30 % d'ici 2030 avec pour conséquence, dans une hypothèse « au fil de l'eau », une progression du trafic routier d'un million de camions supplémentaires par an ! Pour éviter ce scénario, une quinzaine d'entreprises, fédérations, opérateurs du fret et du combiné ferroviaire*, rassemblés au sein du groupement européen Rail Freight Forward, ont signé un manifeste lors de la COP24 à Katowice en Pologne.

A l'intérieur, ils s'engagent à développer le report modal de la route vers le rail et à lutter contre le changement climatique. En chiffres, ses engagements se traduisent par une réduction des émissions de CO2 de 290 Mt au cours des 10 prochaines années et par le doublement de la part du fret ferroviaire en Europe de 18 à 30 % d'ici 2030. En monétisant les effets externes de la route, ce transfert modal représenterait « un gain de 100 milliards d'euros » selon Rail Freight Forward.

CONDITIONS À RÉUNIR

Pour atteindre cette ambition, le manifeste liste plusieurs actions à l'attention des gestionnaires d'infrastructures ainsi qu'aux décideurs politiques et autorités de régulation. Soutenus par un mandat clair de la part des Etats membres, les premiers sont invités « à faciliter et à simplifier les trajets transfrontaliers, à supprimer les goulets d'étranglement et à mieux coordonner les plages de travaux ». Aux seconds, le groupement demande « une harmonisation des taxes, coûts administratifs et d'accès aux infrastructures entre le fer et la route ainsi qu'une meilleure prise en compte des coûts externes de cette dernière ». A ce titre, la Suisse et l'Au-

triche sont montrées en exemple avec une part modale du rail de respectivement à 37 et 32 % dans leurs transports de marchandises. De leurs côtés, les entreprises de fret ferroviaire s'engagent à travailler en étroite collaboration pour transformer et moderniser le secteur en stimulant l'efficacité et la normalisation, la rentabilité et la qualité de leurs services.

Afin de sensibiliser l'opinion et les autorités publiques sur les enjeux du report modal dans le fret, les membres de Rail Freight Forward ont lancé le « Train de Noé ». Présenté à Katowice, il a fait étape à Vienne (14/01), Berlin (24/01), Paris (5/02) et Bruxelles (20/02). A chaque arrêt, des artistes de rue l'ont transformé en œuvre mobile et évolutive.

APPLICATION EN FRANCE

En présence de la ministre des Transports Elisabeth Borne, l'escala parisienne du Train de Noé a permis de traduire les ambitions de report modal de Rail Freight Forward pour la France. Sachant que la part du fret ferroviaire n'y est que de 10 %, Sylvie Charles de SNCF Logistics et Pascal Sainson d'Europorte et membre de l'Association française du rail (AFRA) estiment possible de passer à 20 %.

En France, plusieurs mesures prises en 2018 et rappelées par Elisabeth Borne vont dans ce sens. Elles englobent la reprise de la dette de SNCF Réseau à hauteur de 35 milliards d'euros et un plan d'investissement dans l'infrastructure ferrée de 3,6 milliards d'euros par an pendant 10 ans. Parmi les actions citées figurent l'achèvement de la liaison fret Serqueux-Gisors, prévu mi 2020, et l'amé-

En monétisant les effets externes de la route, le doublement de la part du fret ferroviaire en Europe de 18 à 30 % d'ici 2030 représenterait un gain de 100 milliards d'euros selon Rail Freight Forward.



lioration de la desserte ferroviaire des terminaux du port de Marseille/Fos. Les pouvoirs publics se sont aussi engagés à stabiliser les hausses des péages à l'inflation et à maintenir la compensation fret appliquée à ces derniers à hauteur de 90 M€ par an. Pendant 5 ans, 30 M€ seront en outre alloués chaque année aux voies capillaires (10 M€) et de service (20 M€) tandis que le combiné pourra compter sur une « aide à la pince » abondée d'un budget de 27 M€ par an.

A confirmer pour partie dans la future loi d'orientation des mobilités (LOM) dont l'examen au Parlement est prévue au printemps, ces mesures s'accompagnent d'une réforme de Fret SNCF actuellement sur la table des autorités européennes. Lesquelles ont, par ailleurs, autorisé la France à aider financièrement la création et la rénovation de ses installations terminales embranchées (ITE).

Erick Demangeon

**BLS Cargo, CD Cargo, CFL Cargo, DB Cargo, GreenCargo, Lineas, LTE Group, Mercitalia, Ost-Xest Logistik, PKP Cargo, Rail Cargo Group, SBB Cargo, SNCF Logistics, ZSSK Cargo, CER, UIC, EFRA, VDV*

SITL : le transport et la logistique font leur show à Paris

La SITL, le salon de référence en France pour le Transport et la Logistique, ouvrira ses portes le 26 mars prochain Porte de Versailles. Ce sont 30 000 visiteurs qui sont attendus pour un secteur en profonde mutation au 1er rang de la transition énergétique et de celui de l'intelligence artificielle.

Un double « I » pour la SITL cette année qui mettra à l'honneur à la fois l'international, mais aussi l'innovation qui va se concrétiser par la mise en place d'espaces découvertes et d'espaces de démonstration. C'est dans cet esprit que la SITL a créé le Smart Demo, un espace de 400 m2 entièrement dédié aux démonstrations minutées autour d'équipements et solutions ou vecteurs de performance dans un décor immersif. «Le Smart Demo permet aux visiteurs de s'approprier, dans des conditions réelles d'exploitation, les innovations du secteur» explique Alain Bagnaud, directeur général du pôle Transport & Logistique de Reed Exposition France.

« Le salon traditionnel est en pleine mutation. Les visiteurs sont en demande de vivre une expérience nouvelle et tout comme l'acte d'exposer, cela se mesure en terme de ROI », reprend Alain Bagnaud. Pour y répondre, SITL renforce son rôle de « the place to be » par des nou-

veautés à fort contenu et la présentation, sous des formats originaux, d'innovations porteuses d'évolutions majeures et créatrices de valeurs pour les supply chain de l'industrie et de la distribution.

La SITL comme beaucoup de grands salons internationaux a mis au point des Parcours Open Innovation qui proposent à des groupes d'une quinzaine de personnes une visite thématique sur le salon avec un parcours étudié et des rendez-vous organisés avec des exposants ; sept thématiques sont proposées : Robotique et automatisation, Transports, Supply Chain, RSE, Emballage, Logistique urbaine et du dernier kilomètre, Immobilier logistique.

Un nouveau secteur "Robotics/ Intelligence artificielle" a été créé depuis quelques années, car c'est la tendance de fond dans la logistique avec des entrepôts très hautement automatisés. Ce secteur sera mis en valeur avec le Symop qui avec un comité d'experts composé de clients et de fournisseurs de solutions robotiques/IA comme Kuka, Fenwick, Fox Innovations ou BA Systèmes, bénéficiera d'un espace de démonstration dédié où des solutions robotiques seront présentées en condition opérationnelle. *M.H.*

Tanger : en attendant Tanger Med 2

Bonne année 2018 pour Tanger Med qui a connu une hausse de son trafic de 2% pour passer les 52 millions de tonnes. Le trafic conteneur a connu quant à lui une hausse de 5% en frôlant les 3,5 Millions d' EVP. Le port est très encombré, car le trafic conteneurs dépasse de 15% la capacité nominale des terminaux. Ce volume devrait connaître une nouvelle croissance en 2019 avec l'ouverture dans les prochains mois de Tanger Med 2. Ce nouvel espace offrira une capacité de 5,2 MEVP, ce qui portera la capacité totale du port de Tanger Med à 8,2 MEVP. Les deux terminaux ont été concédés aux groupes Marsa Maroc et APM Terminals. La filiale du groupe Mærsk sera ainsi le principal opérateur du port avec deux terminaux sur les quatre du port.

Tanger Med est aussi une plateforme de transport de véhicule. Avec l'usine Renault à proximité, c'est une véritable plate-forme logistique pour la marque au losange. Elle exporte des voitures depuis l'usine située à Tanger, mais aussi pour le compte de celle de Casablanca. Au total, le terminal de Renault a traité 383 715 véhicules dont 351 191 destinées à l'export.

L'arrivée de Peugeot à Kenitra devrait aussi augmenter le trafic portuaire.

AKANEA
Au cœur de la Supply-Chain depuis plus de 30 ans
TMS - WMS - DOUANE

LOGICIELS EXPERTS
POUR L'ORGANISATION DU TRANSPORT INTERNATIONAL ET LA GESTION DÉMATÉRIALISÉE DES PROCÉDURES DOUANIÈRES

AKANEA DOUANE
• Delta C-D-G-T-X
• GAMMA
• Nomenclature
• Veille réglementaire
• ECS - ICS
Certifié par la Douane Française

AKANEA TMS
Freight Forwarding
Air, Mer, Route
Mono et Multi-modal
Import, Export, Transit
e-Tracking
Conforme OEA

ORGANISEZ ET PILOTEZ VOS FLUX, DÉCLAREZ EN TOUTE SÉCURITÉ

+33 (0)9 72 72 23 62
Appel non surtaxé
www.akanea.com

AKANEA Développement / Avenue des Censives - 60000 TILLE - RCS Beauvais 330 573 775
SAS au capital de 623 434 € - NAF 5829C / Crédits photo : Depositphotos, Adobe Stock

Schneider Electric

Une supply chain flexible et durable

Reconnue pour sa performance et son agilité, la supply chain de Schneider Electric s'adapte à tous les canaux de vente quel que soit le pays. Cette souplesse s'appuie sur des outils de pilotage et d'analyses numériques ainsi que sur une tour de contrôle optimisant ses flux.



Vue intérieure de la plateforme logistique de Schneider Electric à Guichainville près d'Evreux

Pour la 4^e année consécutive, la supply chain de Schneider Electric figure parmi les 10 meilleures européennes selon le cabinet Gartner. En 2018, le leader de la transformation numérique dans la gestion de l'énergie et les automatismes a même gagné 2 places pour se hisser à la 5^{ème} position. Dans l'année, le groupe avait déjà été distingué par le même consultant en se classant au 12^e rang de son Top 25 des meilleures supply chain mondiales, gagnant 5 places cette fois.

« Ces classements reconnaissent notre transformation numérique dans le cadre de notre supply chain 4.0 personnalisée, durable et connectée », déclare Imanol Rego. « Nous nous efforçons de mettre en place une chaîne logistique entièrement numérisée et temps réel afin d'améliorer notre efficacité et renforcer la satisfaction client. Entreprise socialement responsable, nous nous sommes fixés aussi pour objectif de traduire dans notre chaîne d'approvisionnement nos ambitions en matière de développement durable », souligne le directeur Logistique Global Supply Chain Europe de Schneider Electric.

VALEUR PARTAGÉE

Guichainville près d'Evreux, d'entrepôts interrégionaux et régionaux. De la Russie à la zone CEI en passant par l'Europe, leur chalandise couvre 73 pays. Si tous les sites sont équipés de systèmes de convoyage, leur mécanisation et automatisation varient selon les pays et les volumes d'articles traités autour, notamment, de systèmes AGV, good-to-man et robots collaboratifs (cobots). « Ces technologies visent à améliorer les conditions de travail de nos équipes et la qualité de service, dans les opérations de préparation de commandes en particulier ».

NOUVELLE GÉNÉRATION D'OUTILS

Chaque jour, plus d'un millier de trajets routiers en camions complets en majorité assurent des navettes interusines, l'approvisionnement des entrepôts européens et le tiers des livraisons clients réalisées en direct. « Ces flux sont pilotés au moyen d'une « control tower » basée à

Evreux dans l'Eure et hébergée chez un prestataire. Ce hub adossé à des outils de traçabilité interfacés avec nos transporteurs a pour objectif de planifier ainsi que d'optimiser la totalité des flux, aériens et maritimes inclus », précise Imanol Rego.

Appelées à s'étendre très prochainement à la distribution aval « pour avoir une vision globale de notre chaîne d'approvisionnement », les données collectées et traitées par cette tour de contrôle alimentent des systèmes de Business Intelligence et de Data Management, Intégration, Model et Analytics. « Ces outils servent à avoir une connaissance pointue de nos leviers de performance, à affiner nos prévisions, le management et le contrôle de nos flux. Ils sont également utilisés pour modéliser de façon optimisée notre réseau logistique ». Sur bases logistiques ou points de vente selon les pays et clients, les livraisons au départ des entrepôts sont réalisées en majorité en lots partiels et messagerie sous 24/48 h dès réception de la commande ; les clients disposant d'une traçabilité tout au long du processus.

Erick Demangeon

Schneider Electric dans le monde et en Europe

- . Chiffre d'affaires 2018 : 25,72 Mds€
- . 207 usines dans 44 pays dont 64 dans 25 pays européens
- . 98 centres de distribution dont 23 en Europe plus Russie et zone CEI
- . Présence dans 100 pays
- . 142 000 collaborateurs dont 86 000 engagés dans la supply chain
- . 260 000 références
- . 150 000 lignes de commandes par jour dont 50 % en Europe

TRANSPORTER 2019

*Un document de référence pour vous faire connaître
et identifier par l'ensemble des chargeurs et experts du métier*

Réservez votre présence dans l'édition 2019 et choisissez votre emplacement préférentiel !

Incoterms, Assurances, Emballage, Marquage et contrôle
Douanes, Réglementation du transport, Documents de transport
Taxation du fret, Supply chain et logistique, E-commerce, Marketplaces

Soyez référencé dans la ou les rubriques de vos activités
Annuaire des experts tr. & log.



Être annonceur

www.bit.ly/2UoITKN

Commander en ligne

www.bit.ly/2AVJbie

◆ Tirage à **20 000 exemplaires** ◆ Bouclage **Avril 2019**

CONTACTS

Marie-Laure Biard & Fabien Soudieu

com@classe-export.com

+33 (0)4 72 59 10 10

Sofrilog se positionne au Maroc

Après la création d'un réseau frigorifique national, Sofrilog se lance à la conquête du Maroc. Son ambition : y créer une offre domestique de stockage et de distribution multi-températures étendue aux flux internationaux.

Depuis les années 2000, le Maroc est engagé dans un vaste plan logistique avec, à l'horizon 2030, l'objectif d'abaisser ses coûts logistiques à 15 % de son PIB. Soutenue par des investissements qui se chiffrent en milliards d'euros, cette stratégie couvre tous les maillons de la chaîne logistique, des infrastructures de transport terrestres aux ports en passant par la formation et l'organisation des flux autour et dans les principaux centres économiques du pays. Dans ce cadre, le Royaume chérifien a identifié plusieurs expertises et prestations à développer en priorité dont une offre logistique sous température dirigée. C'est dans ce cadre que Sofrilog a annoncé le 15 janvier à Paris son projet d'implantation au Maroc.

CRÉATION D'UNE FILIALE LOCALE

Né du rapprochement entre Sofrino et Sofrica en 2007, Sofrilog se présente comme le deuxième prestataire transport et logistique en France dans le domaine des surgelés. Solidement implantée dans l'Hexagone avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 150 M€ et 1 200 salariés, l'entreprise y exploite 42 sites totalisant un volume de 1,5 Mm³ dédié aux produits sous température négative pour l'essentiel, et 4 filiales transport qui interviennent sur la chaîne du froid multi-températures. Pour concrétiser son projet d'implantation au Maroc, Sofrilog s'est associé à un partenaire local, la famille Lorabi à la tête, notamment, d'une expertise dans les flux maritimes reefers. Ensemble, ils ont créé en juillet 2017 La Marocaine Frigorifique et Logistique (LMFL) détenue à parité.

OFFRE DOMESTIQUE MULTI-TEMPÉRATURES

Dotée d'un capital de 10 millions de dirhams, soit près d'1 M€, LMFL prévoit la création d'une offre de stockage et de distribution porte-à-porte multi-clients



En France, le réseau frigorifique Sofrilog s'appuie sur 42 sites et 4 filiales transport pilotant une flotte de plus de 500 véhicules

sous température dirigée à horizon 2020. Au démarrage, elle s'appuiera sur une plateforme tri-températures (négative, positive et ambiante) à Casablanca. « Actuellement, nous cibons des terrains de 5 ha », confie Rui Pereira, directeur général de Sofrilog et président de la nouvelle entreprise marocaine. Selon un modèle éprouvé par Sofrilog en France, la distribution sera assurée à l'aide d'un parc propre et de moyens affrétés.

Cette offre domestique couvrira l'ensemble du territoire autour d'un axe Casablanca-Rabat. « Cette zone de chalandise concentre 45 % de la production alimentaire marocaine, la moitié des implantations de la grande distribution et de la RHF du pays ainsi qu'un tiers de sa population », souligne Fatima Zahra Lorabi, directrice générale de LMFL et ancienne salariée de STEF en France. « L'offre logistique sous température dirigée est aujourd'hui segmentée au Maroc et il y a un réel potentiel pour de nouveaux modèles intégrés et une offre logistique frigorifique complète ».

En sus de clients locaux, ces prestations s'adresseront aussi aux clients français de Sofrilog « intéressés par la continuité de

notre réseau à l'international », affirme Rui Pereira.

AMBITION INTERNATIONALE

Au-delà de l'irrigation de son territoire, le Maroc ambitionne aussi de devenir le gateway logistique de l'Afrique, de la COA en particulier. Cette priorité s'est concrétisée par exemple, par la conclusion d'accords de coopération avec la Tunisie, le Cameroun ou la Côte d'Ivoire. Aussi l'ambition de LMFL s'étend-elle aux flux internationaux de produits périssables. Via Sogena en qualité de manutentionnaire et/ou de transitaire, le groupe Sofrino-Sofrica est en effet présent dans la plupart des ports français et à Abidjan reliés par des services réguliers incluant le Maroc.

Complétée par l'expertise maritime de la famille Lorabi, LMFL entend intervenir ainsi dans les échanges du pays avec l'Europe et le continent africain par voies maritime mais aussi routière via l'Espagne et l'axe Algésiras-Tanger.

Erick Demangeon

Le port de Barcelone en forte progression

Port de Barcelone



Augmentation de 15% des flux conteneurisés pour le Port de Barcelone en 2018 après avoir connu une année record en 2017. Une belle performance qui va de pair avec l'augmentation du pré-acheminement ferroviaire qui a augmenté de presque 8%.

C'est la croissance la plus rapide d'un port européen avec 2,2 millions d'Evp manipulés sur le port espagnol.

La Chine a, à elle seule, un quart des flux conteneurisés transitant par le port de Barcelone. On notera également la percée de 45 % des échanges avec l'Algérie.

Désormais 13,3 % des conteneurs et 36,2 % des véhicules transitant par le port de Barcelone sont acheminés par voie ferroviaire, port qui a beaucoup mis sur sa navette ferroviaire pour son développement et pour agrandir son interland naturel.

Descartes se renforce dans la conformité douanière

L'éditeur de solutions logicielles pour la Supply Chain Descartes annonce avoir signé un accord portant sur l'acquisition de Visual Compliance, spécialisée dans le filtrage des tiers sous sanctions et le contrôle à l'export.

C'est une préoccupation réelle de nombreux exportateurs aujourd'hui que d'être certains de ne pas se faire sanctionner pour commerce avec des entités elles-mêmes sous sanctions.

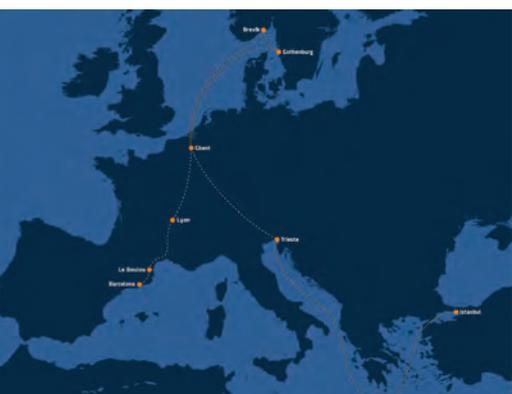
Descartes et Visual Compliance fourniront à leurs clients et partenaires - tels

qu'Oracle et SAP - des données, contenus et solutions logicielles leur permettant d'effectuer un contrôle complet de la conformité aux règles du commerce international.

« La conformité est un enjeu crucial pour nos clients. Elle l'est d'autant plus dans le contexte actuel, où les accords commerciaux sont renégociés, où les droits de douane et les obligations changent rapidement et où les sanctions financières et pénales sont de plus en plus appliquées » explique Paul Simon-Thomas, de Descartes.

DFDS lance une liaison Scandinavie Méditerranée

En s'appuyant sur la liaison ferrée mise en place entre Barcelone et Bettembourg au



Luxembourg, DFDS déploie une organisation multimodale entre la Scandinavie : Suède et Norvège et la Méditerranée en passant par Lyon et Le Boulou.

Ce service est proposé à des remorques routières non accompagnées, à des caisses mobiles ou des conteneurs.

Les hubs de transbordement sont le port de Gand qui assure la partie de départ des ferries jusqu'à Göteborg et Bettembourg, stop final de la navette ferrée. Le transit time total annoncé est de 4 ou 5 jours en fonction des cas, ce qui semble tout à fait performant pour un mode de transport doux.

Agrandissement du Port d'Abidjan : le canal de Vridi est opérationnel

70 ans après sa construction par des Français, c'est les Chinois qui ont creusé la nouvelle passe d'entrée du canal de Vridi, où transitent 90 % des échanges extérieurs de la Côte d'Ivoire. Cette voie d'accès qui relie la lagune d'Abidjan à la mer était en travaux pour un élargissement et un approfondissement. Désormais, le port de la capitale économique va pouvoir accueillir des navires de très grande taille.

On espère que le coût du trafic conteneurisé devrait chuter, car désormais c'est des navires de 10 000 EVP qui vont pouvoir toucher le port d'Abidjan. Selon l'étude de la Banque mondiale, le 1er port de Côte d'Ivoire est 40% plus cher que celui de son voisin le Ghana.

L'hydrogène serait-il l'avenir du transport ?

Michelin et l'équipementier automobile Faurecia ont signé le 11 mars dernier un protocole d'accord pour créer une coentreprise regroupant l'ensemble de leurs activités dédiées à la pile à hydrogène.

« Symbio est le nom de code du projet et de la filiale commune qui est détenue, à parts égales par les deux acteurs. Elle « développera, produira et commercialisera des systèmes de piles à hydrogène pour les véhicules légers, utilitaires et les poids lourds et d'autres domaines d'activité. »

Cela confirme le virage pris également par Toyota qui investit lourdement dans l'hydrogène comme une solution énergétique pour le transport de demain.

Faurecia met de son côté dans la balance le partenariat qu'il a développé avec le CEA pour mettre au point une pile à combustible ainsi qu'avec Stelia Aerospace Composite sur le développement des réservoirs d'hydrogène à haute pression. Michelin, de son côté apporte une coopération avec Engie leader de l'écosystème hydrogène et en particulier sur la mobilité hydrogène.

L'investissement sera assez massif puisque la filiale commune sera dotée de 200 salariés pour mettre au point ce projet.

Rencontres Africa 2019

pour faire des affaires en Afrique

Du 21 au 25 octobre prochain se déroulera la plus importante manifestation économique entre les deux continents pour sa 4^{ème} édition. Elle aura lieu au Maroc et au Sénégal, deux pays en forte croissance qui visent une place de leader sur le continent

Les inscriptions sont ouvertes depuis quelques jours et déjà plus de 200 entreprises françaises ont déclaré leur intérêt pour cette manifestation leader qui a pris un véritable tournant vers le business en organisant des programmes et pavillons sectoriels au sein de cette grande manifestation.

C'est en tout plus de 500 décideurs français et 4000 africains qui sont attendus sur un programme qui se déroulera d'abord au Maroc les 21 et 22 octobre puis au Sénégal les 24 et 25 octobre prochains.

« 60% des entreprises font les deux destinations et partent la semaine avec nous » explique l'organisateur « mais ce n'est pas une obligation et l'on peut faire seulement un pays en fonction de ses priorités business ».

5 SECTEURS OU FILIÈRES

Les secteurs pressentis à ce stade sont : **la santé** avec un travail spécifique sur le faux médicament et sur les infrastructures hospitalières. **L'agriculture** et **l'agroalimentaire** où les besoins sur les deux pays sont énormes, quoique très différents. **L'énergie** et **l'énergie renouvelable**, c'est à la fois un enjeu dans les deux pays, mais c'est aussi un secteur sur lequel de nombreux financements sont fléchés, reste à trouver les partenariats adéquats. Bien sûr le BTP et les infrastructures. Et enfin le digital qui est une grosse demande au Maroc et en émergence au Sénégal.

On y ajoutera la sous-traitance industrielle au Maroc et le secteur pétrolier et para pétrolier au Sénégal, ainsi que celui de l'équipement pour le tourisme.

En 2018, le programme sur la santé a connu un succès important et l'organisateur compte recommencer toujours sous l'égide de Nora Béra l'ancienne Ministre de la Santé qui coordonne les interventions.



Les rencontres Africa ont aussi créé de nouveaux formats en 2018 : les speed-matchings sectoriels. « C'est une formule originale qui correspond très bien dans son format à l'Afrique : vous mettez 50 personnes d'un secteur donné dans une salle, de toutes les nationalités, et vous leur faites échanger des cartes de visites pendant 2h. C'est très efficace, cela agrandit fortement le carnet d'adresses et c'est convivial. »

LE SÉNÉGAL INVESTIT POUR L'ÉMERGENCE

« Pour le Sénégal je pense que c'est le moment parfait pour y développer quelque chose. Les fondamentaux sont bons, la croissance est bonne, la découverte du gaz et du pétrole va servir de relais de croissance dans 3 à 4 ans, la position de Hub de l'Afrique de l'Ouest est cohérente. » C'est à la fois un pays que les entreprises françaises connaissent depuis des années, mais surtout un pays qui présente maintenant des opportunités d'investissement comme rarement il y en a eu dans ce pays. C'est donc vraiment le moment d'y aller et d'y investir en partenariat avec des entrepreneurs Sénégalais ou greenfield. »

LE MAROC A UNE POSITION TRÈS OFFENSIVE EN AFRIQUE

« Le Maroc c'est déjà un peu le hub business de l'Afrique », reprend Marc Hofmeister, « c'est un pays qui a beaucoup d'avance et qui est très actif sur de nombreux pays africains. La capacité de fi-

nancement des Banques marocaines en Afrique et le dynamisme des entrepreneurs marocains poussés par Sa Majesté Mohamed VI créent des opportunités aussi pour les entreprises françaises.

LA NÉCESSITÉ DE S'INSCRIRE EN AMONT

Un numérus clausus à 500 entreprises françaises a été défini afin de conserver la qualité de la manifestation. Mais aussi pour bien les intégrer au programme de la manifestation et aux rendez-vous professionnels.

« Nous allons demander aux entreprises françaises de s'inscrire très en amont de la manifestation afin de pouvoir leur offrir une prestation adéquate et de pouvoir recruter des entreprises africaines avec de véritables occasions d'affaires, concrètes. Les décideurs français y ont tout intérêt. Nous proposerons également des prestations de gestion de rendez-vous sur-mesure avec des garanties, qui seront réalisés par des partenaires reconnus sur place. »

Les tarifs d'inscription qui ont été définis sont assez attractifs : à partir de 750 euros ce qui comprend le matching de rendez-vous sur place, les déjeuners, les conférences et ateliers... Une prestation de gestion de rendez-vous personnalisés peut aussi être proposée par l'organisation en option.

Les inscriptions sont ouvertes et les renseignements sont disponibles sur www.rencontresafrika.org

Rail Baltica :

Désenclaver le Nord-Est de l'Europe

Les trois pays baltes ont adhéré à l'Union européenne à la suite de la chute du Mur de Berlin et du démantèlement de l'Union soviétique. Près de trente ans plus tard, certaines traces du rattachement d'un demi-siècle à l'URSS subsistent, notamment dans les voies de chemin de fer dont l'écartement est plus large que dans le reste de l'Europe.



Cela ne facilite pas les liaisons ferroviaires et maintient les trois pays dans un enclavement auquel le projet Rail Baltica entend mettre fin en construisant une ligne nouvelle de 870 km de Tallinn, en Estonie, jusqu'à la frontière polonaise. Le projet prévoit la construction de sept gares et de trois terminaux multimodaux.

Les trains de voyageurs rouleront à 250 km/h et les convois de marchandises à près de 120 km/h. Ce projet de 6 milliards, financé par l'UE, les pouvoirs publics des pays concernés et des investisseurs privés, créera un nouveau couloir économique dans la partie septentrionale de l'Union. Les travaux devraient se terminer entre 2022 et 2024. Cette nouvelle ligne aura un impact positif sur l'environnement. Dans cinq ans, les trains à traction électrique de la dernière génération consommeront encore moins d'énergie que les actuels et, en outre, ils devraient réduire sensiblement le trafic des camions et des autocars. Deux entreprises belges participent déjà aux appels d'offres, le bureau d'études Greisch - concepteur du viaduc de Millau - et TUC Rail, filiale d'Infrabel spécialisée dans les infrastructures et les technologies

ferroviaires. Mais, affirme Jean-Philippe Schklar, attaché économique et commercial de l'AWEX à Riga, « les opportunités sont nombreuses à toutes les étapes : projet, planification, infrastructures, gros oeuvre des bâtiments, sécurité et services divers, en agissant seul ou comme sous-traitant. »

UN TUNNEL SOUS LE GOLFE DE FINLANDE

La création de cette ligne nouvelle a conforté le projet de construction d'un tunnel sous la Mer Baltique dans le Golfe de Finlande, entre Helsinki et Tallinn, distantes de 80 kilomètres, ce qui faciliterait grandement le transit vers « le pays des mille lacs » que l'on ne peut atteindre aujourd'hui que par air ou par mer. Ce tunnel de 103 kilomètres, le plus long du monde, serait enterré à 215 mètres sous la mer. L'investissement sera d'environ 16 milliards et le dernier coup de pelle devrait intervenir entre 2024 et 2040, selon que l'on est plus ou moins optimiste ou pessimiste...

L'AWEX DANS LES STARTING BLOCKS

Le 20 février, l'AWEX a organisé en collaboration avec Flanders Investment and Trade et AGORIA, la fédération des entreprises technologiques, un séminaire avec des responsables de RBRail-AS afin de sensibiliser leurs membres à ce projet qui leur offre des perspectives intéressantes. AGORIA a rappelé le savoir-faire incontestable des entreprises belges dans le secteur ferroviaire, tant pour les infrastructures que le matériel roulant et les systèmes de contrôle et de sécurité du trafic. Ces sociétés représentent plus de 4.000 emplois et génèrent un chiffre d'affaires annuel de 1,4 milliard. Onze entreprises wallonnes et bruxelloises étaient présentes à cette journée, au cours de laquelle elles ont eu l'occasion de se présenter aux représentants de RB Rail BS :

- Besix, géant européen de la construction
- le pôle ferroviaire de CMI Services
- Eurodiesel, spécialiste de la protection électrique de la signalisation et des centres informatiques
- PMC Colinet, entretien du matériel roulant
- Transurb, spécialisé dans le ferroviaire et le transport urbain
- INOV, design industriel
- Border Systems pour la sécurité des travaux sur les voies
- ERTMS Solutions, sécurité et signalisation ferroviaires
- IBB Group, fournisseur d'équipements techniques
- HGF, éléments thermoplastiques
- Simonis Rubber, solutions préfabriquées pour le secteur ferroviaire

Toutes sont prêtes à mettre leur expertise au service de ce grand projet européen dont le début des travaux est prévu pour 2020.

Alain vt

L'aérospatial wallon : toujours plus haut

Le secteur de l'aéronautique et du spatial est, sans conteste, l'un des fleurons économiques de la Wallonie. Comptant un large réseau d'entreprises, des grandes, mais aussi de nombreuses PME, il constitue bel et bien l'un de ses atouts indéniables pour l'avenir. L'Awex sera présente sur deux grands salons mondialement connus, le SIAE au Bourget à Paris et le Moks en Russie. Deux occasions incontournables de démontrer le savoir-faire wallon en la matière.

©www.aviasalon.com



Démonstration lors du
MAKS 2017

Le développement du secteur aérospatial en Wallonie a pris appui sur l'industrie métallurgique et, en particulier, sur un réseau de sous-traitants spécialisés. La Région wallonne totalise le plus grand nombre d'entreprises actives dans l'industrie aéronautique. Elles représentent 70 % du secteur pour le pays et fournissent en moyenne 5 % de chaque Airbus. S'il s'articule essentiellement autour de 4 grandes entreprises (Safran Aero Boosters, SABCA, Sonaca et Thales), le réseau se compose principalement de PME.

Le savoir-faire wallon dans le spatial s'exprime particulièrement en province de Luxembourg avec un parc d'activités centré sur le spatial, Galaxia, et une station ESA (European Space Agency), reconnue comme centre d'excellence en matière de sécurité et de défense. En 2016, la Commission européenne a d'ailleurs désigné le site de Galaxia pour installer la plateforme terrestre de maintenance de la constellation Galileo, le système européen de navigation par satellite.

L'exportation joue évidemment un rôle capital pour les entreprises wallonnes de ce secteur. 90 % du chiffre d'affaires du secteur sont réalisés à l'export.

SIAE 2019 – LE BOURGET LE PLUS GRAND ÉVÉNEMENT MONDIAL

Du 17 au 23 juin 2019, l'Awex sera présente au Salon international de l'Aéronautique et de l'Espace (SIAE) au Bourget. Depuis sa création en 1909, le salon n'a cessé de se développer et demeure aujourd'hui le plus grand événement au monde consacré à l'industrie aéronautique et spatiale. Quelques chiffres de l'édition 2017 suffisent à le démontrer : 2 381 exposants (+ 3 % par rapport à 2015) en provenance de 48 pays, 142 000 visiteurs professionnels, 54 000 m² de stands, 334 chalets, 40 000 m² de surfaces extérieures, 27 pavillons internationaux. Exposer au Bourget, c'est la possibilité pour chaque entreprise de rencontrer les différents acteurs majeurs du secteur, de saisir de nouvelles opportunités commerciales, de présenter au monde son savoir-faire et ses innovations.

Complémentaire au salon, Aerospace Meetings Paris facilite la prise de contacts grâce aux services B2B Meetings et Speed Networking avec les plus grands donneurs d'ordre de la filière. C'est aussi l'opportunité unique de s'informer et d'échanger sur les politiques d'achat des grands groupes à travers des conférences. En collaboration avec Flanders Investment and Trade (FIT) et Skywin, l'Awex y organisera une collectivité d'entreprises. Comme pour l'édition 2017 et afin d'offrir une plus grande visibilité aux entreprises réservant habituellement une petite surface, deux formules sont proposées : formule A stand classique et formule B open space (réservé aux sociétés privilégiant une petite surface), un espace commun d'environ 70 m² à partager entre les participants. Chacun d'entre eux bénéficiera d'un comptoir d'information. Il est conseillé de contacter les CEC en place dans les pays où les entreprises souhaitent exporter.

MAKS 2019 : LE RENDEZ-VOUS INCONTOURNABLE DE L'AÉROSPATIAL

Du 27 août au 1er septembre 2019, et pour la 6e fois consécutive, l'Awex et Skywin, en collaboration avec le FIT et FLAG, organisent un stand collectif belge à Moks, le Salon international Aéronautique et Aérospatial, en Russie. Lancé en 2003 et parrainé par le gouvernement russe, ce salon est devenu l'événement biennal incontournable dans le secteur aéronautique mondial, accueillant, en 2017, 880 exposants, dont 180 étrangers venus de 36 pays et 70 000 visiteurs sur les trois premiers jours dédiés aux professionnels.

Le prochain salon se déroulera dans la ville de Joukovski à 35 kilomètres au sud-est de Moscou sur le site d'un des plus importants centres d'essai de Russie. Un programme de conférences, séminaires, tables rondes et panels de discussion est également prévu. Moks est une opportunité unique d'entrer en contact direct avec les décideurs et les acteurs-clés de l'industrie aéronautique russe et internationale. L'emplacement de l'Awex sera installé sur le pavillon national Belgian Aerospace, idéalement situé. Une assistance logistique est prévue que ce soit pour trouver un interprète, réserver un hôtel, conseiller un vol... A la demande, des rendez-vous B2B seront organisés via le poste de CEC à Moscou.

SKYWIN : 77 PROJETS LABELLISÉS, 242 MILLIONS D'EUROS INVESTIS

Skywin, pôle de compétitivité du secteur aéronautique et spatial, compte plus de 150 membres, regroupant entreprises, centres de recherche, universités

Salon International de l'Aéronautique et de l'Espace (SIAE) de Paris-Le Bourget en 2017

© SIAE 2017 - Anthony Guerra & Alex Marc
© SIAE 2017 - REA



et centres de formation actifs dans le secteur en Wallonie. Créé en 2006 dans le cadre du Plan Marshall, le pôle représente quelque 7 000 emplois directs et 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires, dont plus de 90 % à l'exportation. Entre sa création et aujourd'hui, le pôle a vu le nombre de ses membres sensiblement augmenter, passant de 86 à 144 établissements. Parmi ceux-ci, on dénombre 112 entreprises (dont 85 % de PME) et 20 universités, centres de recherche ou centres de compétences.

Comme tous les pôles de compétitivité, Skywin a pour objectif de dégager des synergies autour de projets communs au caractère innovant afin de créer et de maintenir des emplois. Depuis 2006, le pôle a ainsi vu 77 de ses projets labellisés par le jury mis en place par les autorités wallonnes. On y dénombre 48 projets en R&D (197 millions d'euros), 19 projets d'investissements (30 millions d'euros) et 10 projets de formation (15 millions d'euros), soit 242 millions d'euros investis, dont plus d'un tiers provient de la part privée des industriels wallons (88 millions d'euros).

Via ses centres de recherche, le secteur universitaire wallon participe largement à la réussite et à l'excellence du secteur aérospatial. Plus de 80 départements universitaires traitent de la matière aéronautique

et spatiale. CENAERO, le Centre Spatial de Liège et d'autres centres de recherche contribuent à alimenter le secteur par la qualité de leurs programmes de recherche et d'innovations.

Le WAN, Wallonie Aerotraining Network, est le centre de compétence wallon actif dans le secteur aéronautique. Son offre de formations variées (construction et maintenance aéronautique, exploitation aérienne) permet d'accéder à un métier ou de poursuivre une carrière dans ce secteur en perpétuelle évolution.

L'un des objectifs principaux de Skywin est d'aider l'ensemble des PME aéronautiques et spatiales de Wallonie à se rendre incontournables dans des segments pointus du marché mondial.

SOUTIEN À LA PARTICIPATION À DES SALONS EN COLLABORATION AVEC L'AWEX

Mais la partie la plus visible de l'action de Skywin reste le soutien à la participation à des salons internationaux, en collaboration avec l'Awex. Les événements les plus importants du calendrier sont, en alternance, le Bourget et Farnborough, mais aussi le Maks en Russie ou le Singapore Airshow.

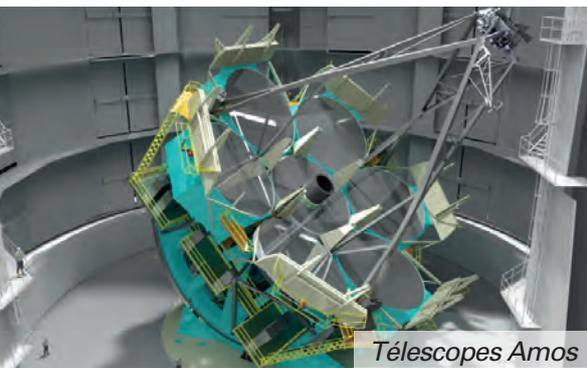
Un autre aspect de ce volet international de Skywin est la coopération industrielle. Concrètement, lorsque le gouvernement fédéral effectue des achats importants, il arrive que ces dépenses publiques donnent lieu à des opportunités de coopération industrielles dont les entreprises du pays peuvent profiter. Ces coopérations industrielles sont souvent l'occasion de créer des partenariats nouveaux et durables avec des entreprises internationales. Le pôle, en parfaite coordination avec l'EWA, coordonne les actions visant à faire profiter ses membres de ces opportunités d'affaires.

Enfin, en étroite collaboration avec le NCP-Wallonie (National Contact Point), Skywin aide les entreprises dans les montages de projets européens. En effet, l'Europe met à disposition des entreprises divers mécanismes de financement. Comme il n'est pas toujours simple pour une PME de s'y retrouver, Skywin et le NCP-Wallonie soutiennent les entreprises dans ces démarches de constitution de projets et dans la quête du mode de financement le plus approprié.

Jacqueline Remits

Des entreprises très diversifiées

Les entreprises actives dans l'aérospatial, si diverses soient-elles, ont une stratégie commune : elles ont chacune opté pour un créneau très pointu. Et cela leur réussit. En voici quelques exemples.



Télescopes Amos

Amos : leader européen des télescopes de grands diamètres

Fondée en 1983, Amos, basée au Parc scientifique du Sart Tilman à Liège, représente une belle synergie entre l'optique et la mécanique. L'entreprise conçoit et réalise des systèmes optiques, mécaniques et opto-mécaniques de très grande précision destinés à l'industrie spatiale et astronomique. Elle réalise la totalité de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Leader européen des télescopes de grands diamètres, la société a réalisé l'installation du plus grand télescope d'Asie, au nord de l'Inde. Elle a également fourni un télescope d'astronomie professionnelle pour l'Université d'Hawaï. Elle compte de nombreuses collaborations avec l'Observatoire Européen Austral (ESO), dans le désert d'Atacama au Chili, pour lequel elle a réalisé quatre télescopes. Amos a été choisie pour intégrer un consortium aux côtés d'une entreprise allemande et d'une américaine, en compétition en vue de décrocher un important contrat. La procédure menée par le client américain GMTO se poursuit. Dans le consortium, la société liégeoise serait chargée de l'étude des parties optiques et mécaniques du télescope géant de 25 mètres de diamètre, soit plus du double des plus grands déjà opérationnels aujourd'hui. Dans le projet, elle prendrait en charge la confection des cellules des miroirs du télescope. Elle mettrait aussi au point le cylindre rotatif qui supportera les instruments optiques

au cœur de l'outil d'observation. La fabrication de ces éléments offrirait du travail pour trois à quatre ans avec des conséquences positives sur l'emploi, une garantie de revenus pour les années à venir, et une référence très importante sur le marché pour un télescope géant.

Centre Spatial de Liège : l'un des leaders mondiaux en recherche dans les technologies spatiales

Centre de recherches appliquées de l'Université de Liège axé sur la conception d'instruments d'observation spatiaux, le Centre Spatial de Liège (CSL) est également spécialisé dans les essais sous vide d'instruments optiques entre moins 270 degrés et 120 degrés. Les performances des charges utiles des satellites y sont aussi évaluées en les soumettant à un environnement spatial reconstitué. Depuis sa création en 1959, alors laboratoire de l'Institut d'Astrophysique de Liège, le CSL a participé à toutes les grandes missions spatiales européennes et parfois américaines. Il fait partie d'un groupe de centres d'essais coordonnés par l'Agence Spatiale Européenne (ESA). Il est l'un des instituts leaders mondiaux en recherche et tests relatifs aux technologies spatiales. De nombreux instruments spatiaux ont été testés au CSL. Il est régulièrement mis au service de l'industrie et des entreprises régionales pour des applications terrestres et spatiales. Il participe à divers projets dans les pôles Skywin et Mecatech et emploie une centaine de personnes hautement qualifiées dans le parc scientifique du Sart Tilman à Liège.

Coexpair : leader mondial dans les technologies de matériaux composites pour l'aéronautique

En dix ans, la société namuroise Coexpair est devenue leader mondial dans les technologies de fabrication de matériaux composites pour l'aéronautique. Elle a récemment inauguré de nouvelles installa-

tions doublant ainsi sa superficie dans le parc Ecolys. Dès sa création, l'entreprise, qui occupe actuellement 22 personnes, dont 14 ingénieurs, s'inscrit dans les objectifs portés par le pôle Skywin. Elle développe des technologies et un outillage wallons avec, notamment, en toile de fond, le projet 'Avion Plus Composites'. L'entreprise s'est plus particulièrement spécialisée dans la conception et l'assemblage de moules, de moyens de maintenance, de presses, de systèmes d'injection, toujours en matériaux composites. Avec ces moules, elle produit des pièces de préséries en composites d'une grande précision pour pouvoir en démontrer le bon fonctionnement à ses clients comme Airbus et la Sonaca. Ce qui permet ensuite à ces derniers de lancer une industrialisation. L'entreprise fournit alors les équipements comme les moules et les systèmes d'injection.

Coexpair est fournisseur de technologie et d'équipements pour Safran Aero booster, Sonaca, Sabca, Asco, Airbus Groupe, Safran Composites, sans oublier les grands 'tiers one' pour des projets confidentiels. La société a mis 10 ans pour vraiment émerger et être reconnue par le marché aéronautique comme l'un des leaders de ces technologies. « Nous avons commencé à discuter de ces gros contrats quand nous avons eu 10 ans et signé dès la 11e année, souligne André Bertin, fondateur et CEO de Coexpair. Nous sommes à présent dans une phase ascensionnelle. » Coexpair travaille en partenariat avec Radius Engineering, actif dans la même niche et actionnaire minoritaire de la société. « Ils servent le marché américain et asiatique et, nous, le marché européen, le Moyen-Orient et la Russie. Les produits pour le continent européen sont fabriqués en Belgique. »

L'avenir s'annonce très prometteur avec de nouveaux développements, notamment pour Airbus. « Nous nous positionnons pour devenir un partenaire de premier rang de ce groupe. Tournant autour

de 6 millions d'euros en 2018, notre chiffre d'affaires devrait atteindre les 10 millions d'euros en 2019 avec, à la clé, une belle progression de l'emploi », estime André Bertin. Coexpair a la confiance des plus grands industriels. « Nos équipements produits en Wallonie sont compétitifs et de première qualité. Nous démontrons que fabriquer des pièces composites avec nos technologies revient moins cher en Wallonie qu'en Asie avec, en plus, du travail manufacturé de retour en Wallonie. Nous bénéficions aussi du soutien de la Région wallonne qui a bien mesuré le potentiel de ce secteur. »

Deltatec : caméras d'observation embarquées dans des satellites

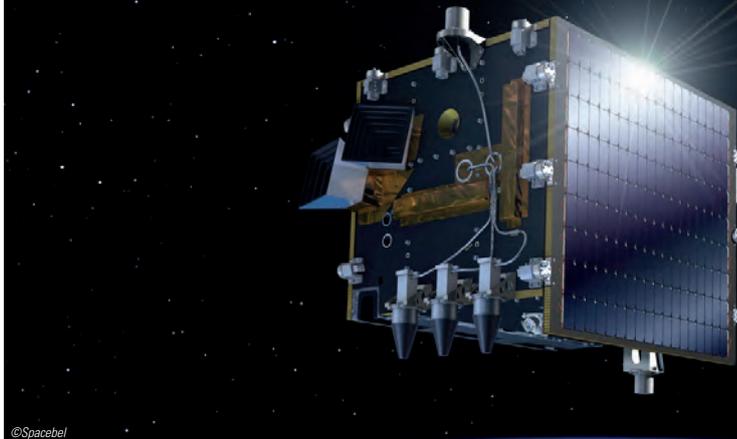
Dans le secteur spatial, Deltatec développe des caméras d'observation et des ordinateurs de bord embarqués dans des satellites. La société dispose de solides compétences acquises au travers de projets complexes menés dans des contextes variés, dont le spatial. Elle a réalisé la caméra SWAP du satellite Proba2 permettant de mesurer les éruptions solaires et d'ainsi prévoir d'éventuelles perturbations dans les communications satellitaires. Elle a conçu et fabriqué des caméras de l'instrument EUI (Extreme Ultraviolet Imager) embarqué sur le satellite Solar Orbiter dont l'objectif principal est l'observation du soleil et l'étude fondamentale de certains de ses phénomènes physiques. Elle a livré les modèles de vol des ordinateurs de bord du tout dernier satellite de Luxspace.

Le satellite de cette filiale luxembourgeoise d'OHB assurera un suivi global des navires à travers le globe depuis son orbite à 650 km d'altitude. Récemment, Deltatec, membre du consortium Flywin avec GDTech, l'UCL et l'ULB, a réalisé l'électronique et le software de contrôle d'un prototype de ballon dirigeable dont les vols expérimentaux seront bientôt réalisés.

Instrument EUI embarqué sur le satellite Solar Orbiter



Satellite avec le logiciel Spacebel



©Spacebel

Créée en 1988 par trois ingénieurs passionnés de technologie, la société Deltatec est un bureau d'études de haute technologie spécialisé dans la conception de systèmes embarqués sur mesure. En trois décennies, elle s'est hissée au rang de leader dans les services d'ingénierie hardware, software et mécanique. Après 15 ans d'existence, elle s'est organisée en business units et cible son activité vers les marchés de la télévision professionnelle, du spatial, de l'industrie et, plus récemment, de la vision industrielle. Deltatec, qui a fêté ses 30 ans en 2018, est composée de 68 personnes et réalise actuellement un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, dont 95 % à l'international.

Spacebel : petits systèmes satellitaires à la grande exportation

Spécialisée en ingénierie logicielle pour le secteur spatial et les applications de l'observation de la terre, la société Spacebel, dont le siège social est basé à Liège, fait partie des fournisseurs de petits systèmes satellitaires sur le marché international. Lancée en 1988, elle compte aujourd'hui une centaine de collaborateurs répartis sur ses différents sites, deux en Belgique, un à Toulouse et un autre à Varsovie. Elle compte à son actif de multiples contributions au succès de plus d'une quarantaine de missions dans l'espace. De nombreux engins spatiaux volent aujourd'hui avec du logiciel made in Belgium à bord. Si, jusqu'il y a quelques années, l'entreprise était surtout active en Europe, depuis lors, elle s'est lancée à la grande exportation. Lançant des offres dans différents pays, elle a déniché des opportunités au Moyen-Orient, en Afrique du Nord, dans le Sud-Est asiatique et en Amérique latine.

Venyo : simulateurs de vol wallons pour la Chine

La société Venyo à Gosselies conçoit, fabrique et commercialise des simulateurs de vol professionnels. Dernièrement, le simulateur de base fixe haute-fidélité de Venyo a réussi l'évaluation de CAAC en 2018 et a obtenu avec succès le certificat FTD Level S. Il s'agit du niveau le plus élevé possible pour un appareil de formation sans mouvement. Grâce à cette nouvelle reconnaissance d'une approche innovante dans la formation des pilotes, la société se dirige vers de nouveaux marchés pour ses produits. C'est la première fois qu'un simulateur Venyo reçoit l'approbation de la CAAC en plus du niveau 2 de l'EASA FTD déjà atteint. Des sessions de formation avec des équipes chinoises ont débuté à plein régime sur ce FBS installé dans les murs de SIM Aviation Group, le partenaire de lancement près de l'aéroport de Paris Charles de Gaulle.

Pour Fabrice Cornet, PDG de Venyo, « nous avons toujours été convaincus que les simulateurs de base fixe (FBS) de haute qualité sont la solution rentable ultime pour les tâches de formation de déchargement ne nécessitant pas de mouvement de vol complet de niveau D. Nous sommes fiers d'offrir une solution au problème de la pénurie de pilotes avec un produit capable d'augmenter considérablement les heures du simulateur sans faire exploser les coûts de formation en conséquence. »

Jacqueline Remits

Bangladesh :

Le grand défi du développement

Quand on évoque le Bangladesh, on pense aux pluies de la mousson, aux cyclones et, inévitablement, à l'industrie textile et aux conditions salariales précaires de ses travailleurs. Cette vision est bien réelle mais elle ne doit pas masquer une autre réalité plus positive, celle d'un pays aux multiples ressources naturelles, bien décidé à se développer et à vaincre la pauvreté d'ici 2030. Commençons par un peu de démographie : le pays est grand comme cinq fois la Belgique et peuplé de 163 millions d'habitants - la 7^{ème} population mondiale - soit 1237 par kilomètre carré, une des densités les plus importantes du monde. Dacca, la capitale, compte à elle seule 15 millions d'habitants.

UN VASTE DELTA

Enclavé dans l'Inde, sauf une petite frontière avec la Birmanie, et situé dans le delta du Gange qui finit sa course dans le golfe du Bengale, le pays est une plaine fertile aux énormes ressources agricoles et hydrauliques, doté en outre d'importantes réserves de gaz.

Depuis 1990, le Bangladesh est une république démocratique dont le parlement est élu tous les cinq ans. Après une série d'attentats au début des années 2010, le pays jouit d'une relative stabilité depuis 2016, ce qui a favorisé le progrès économique, avec un taux de croissance de + 6 % en moyenne depuis vingt ans et même au-delà de 7 % en 2016. Cette progression continue est due à différents facteurs : les exportations florissantes de l'industrie textile qui représentent 82 % des ventes à l'étranger, une meilleure collecte de l'impôt, la hausse de salaires beaucoup trop bas, ce qui a entraîné une hausse du pouvoir d'achat, une baisse de l'inflation

et l'envoi régulier d'une aide financière annuelle de plus de 12 milliards de dollars par les 10 millions de Bengalis installés à l'étranger. Cette situation favorable devrait perdurer à l'avenir grâce à la stabilité économique, au développement du crédit et aux investissements privés.

Il n'empêche que la pauvreté demeure - 40 % de la population n'a pas accès à l'électricité - et plusieurs facteurs d'ordre démographique doivent être surveillés attentivement :

- le taux de la croissance de la population, bien qu'il ait tendance à diminuer,
- l'afflux depuis l'été 2017 de 740.000 réfugiés rohingyas fuyant les persécutions en Birmanie, que le gouvernement a décidé de stopper,
- les conséquences du dérèglement climatique car on estime que 20 % des terres de ce vaste delta et 30 millions d'habitants pourraient être concernés à terme par une hausse d'un mètre du niveau de la mer.

DES PROJETS TOUS AZIMUTS

On l'a compris, les défis sont considérables. En 2018, le gouvernement a arrêté un plan national de développement (NDP) qui, outre l'amélioration des conditions de vie et la lutte contre la pauvreté, prévoit d'investir massivement dans les infrastructures de transport et d'énergie, dans l'éducation et dans les nouvelles technologies. Parallèlement, les autorités ont la volonté de développer l'exploitation des importantes réserves gazières et

de mieux utiliser les ressources hydrauliques.

Signalons en passant que le Bangladesh, qui dispose d'une aquaculture florissante, est le cinquième producteur mondial de crevettes. Le développement de l'industrie manufacturière et l'intensification de la diversification de l'agriculture, qui procure 50 % des emplois, sont également au programme des autorités. Dans ce pays, quatrième producteur de riz de la planète, on cultive aussi le thé, la jute, le blé, la canne à sucre, le tabac, les épices et les fruits.

Des initiatives très nombreuses ont déjà été lancées, dont 90 nouveaux projets dans le cadre du NDP, dans l'éducation, dans la fourniture d'eau et, surtout, dans le secteur des infrastructures de transport :

- amélioration du réseau des chemins de fer,
- construction de routes pour désenclaver les villages isolés,
- réalisation du métro de Dacca,
- aménagement des ports en eau profonde de Payra et Sonadia,

- et, surtout, la construction, par une entreprise chinoise, d'un pont routier et ferroviaire au-dessus du fleuve Padma, un très vieux rêve des Bengalis, car cet ouvrage d'art de 6,5 km facilitera enfin les liaisons entre la capitale et le sud du pays et permettra aux navetteurs de ne plus emprunter matin et soir des ferries surchargés et dangereux, dont certains ont déjà chaviré avec des conséquences dramatiques.

©www.french.china.org.cn



Le pont Padma en construction

Projet du métro Dacca

Grâce à l'aide de 24 milliards de dollars accordée par le Groupe Banque Mondiale et à l'intervention de donateurs bilatéraux et multilatéraux en vue de résoudre le problème de la pauvreté, le NDP prévoit aussi des investissements dans le secteur de la santé, la résilience climatique et la lutte contre les catastrophes naturelles.

LES OPPORTUNITÉS NE MANQUENT PAS

Le Bangladesh offre donc aux exportateurs et aux investisseurs wallons des opportunités nombreuses qu'il convient de ne pas négliger, même si vendre ou s'implanter dans le pays requiert toujours beaucoup de vigilance.

A la suite d'une amélioration notable de la gestion des risques dans le système bancaire, les responsables du pays espèrent attirer les investissements, tant dans les transports et le secteur de l'énergie que dans les nouvelles technologies de communication - les TIC - et l'éducation. Mais attention ! Les entreprises chinoises, qui ont l'avantage de la proximité, sont déjà très présentes, notamment à travers l'initiative des « nouvelles routes de la soie ». Aux Européens à ne pas se laisser (trop) distancer...



A l'heure actuelle, les principaux pays fournisseurs sont des pays proches, Inde, Chine, Indonésie, Singapour et Thaïlande, par contre les principaux clients du Bangladesh sont des pays occidentaux.

UNE MISSION ÉCONOMIQUE FIN 2019

Promouvoir les investissements, les exportations et les partenariats avec le Bangladesh correspond parfaitement à un des objectifs de l'AWEX, à savoir encourager une plus grande présence des entreprises wallonnes à la grande exportation, hors Union européenne. C'est la raison pour laquelle l'Agence organisera au quatrième trimestre de cette année une première mission que l'attaché économique et commercial, en poste à New-Delhi depuis août 2018 mais compétent pour le

Bangladesh, a déjà commencé à préparer lors d'une visite à Dacca au mois de mars dernier, à l'occasion de la présentation des lettres de créance du nouvel ambassadeur de Belgique, François Delhaye, au président de la République.

« Nous avons rencontré les plus hautes autorités, en particulier le ministre du commerce, explique Hubert Goffinet. Le principe d'une mission au Bangladesh a été décidé en 2018 parce que le pays est en pleine croissance. Je crois en effet que c'est le bon moment car le gouvernement souhaite attirer des investisseurs étrangers et l'accès aux marchés locaux en est dès lors facilité. Comme les chambres de commerce sont au diapason, cela permettra d'obtenir plus facilement des rendez-vous de qualité pour nos chefs d'entreprise. Une autre raison importante de l'organisation de cette mission, c'est la présence au Bangladesh de plusieurs ONG et organisations internationales qui développent des projets sur place et avec lesquelles il est intéressant de traiter parce que les démarches administratives sont moins compliquées. De plus, nous bénéficierons de la présence du consul honoraire de Belgique à Dacca et de ses contacts privilégiés avec le monde économique. Il s'agira d'une mission multi sectorielle car les opportunités sont réelles et diverses, en particulier dans la logistique, l'agroalimentaire, l'ingénierie mécanique, les énergies renouvelables et l'environnement. Nous avons déjà reçu des marques d'intérêt de plusieurs entreprises wallonnes.»

L'objectif de celles-ci est de conclure des contrats mais indirectement, elles contribueront à aider le Bangladesh à se développer et à lutter contre la pauvreté.

Alain Braibant



Emmanuelle Dienga

nouvelle AEC au Chili



Entrons tout de suite dans le vif du sujet : quels sont les secteurs porteurs du Chili ?

Traditionnellement, nos efforts se sont portés sur le secteur minier. Le Chili est le premier producteur mondial de cuivre et de lithium. En 2020, AWEX sera présente une fois de plus à la foire EXPOMIN à laquelle participent tous les deux ans une douzaine de PME wallonnes.

Le secteur spatial est très important, la station de l'Agence Spatiale Européenne possède plusieurs implantations dans le nord dont certains utilisent des technologies wallonnes.

Les investissements dans le secteur de la santé offrent également de belles opportunités et nous avons aussi un plan dans l'agroalimentaire. La majorité des frites surgelées sont importées de Wallonie ! Dans les secteurs en expansion, il y a évidemment les énergies renouvelables et l'économie digitale avec le programme Start up Chile qui stimule l'esprit d'entreprendre. Dans les villes intelligentes, les « smart city », l'accent est mis sur l'énergie, la gestion des déchets et la mobilité. Les secteurs de l'édition et du cinéma sont aussi très dynamiques et avec le vieillissement de la population, la silver economy n'est pas à négliger.

La conjoncture économique est favorable ?

Derrière le Brésil, l'Argentine et la Colombie, le Chili est la 4ème puissance économique d'Amérique du sud avec une croissance annoncée de 1,7 % pour 2019.

Depuis janvier 2010, le Chili est membre de l'OCDE et un accord avec l'UE existe depuis 2002, il est en phase de renégociation. Membre depuis 1994 de l'APEC, Asia Pacific Economic Cooperation, le Chili entretient des relations étroites avec les pays de la zone Asie-Pacifique, ses meilleurs clients, et avec les USA, le premier investisseur.

L'économie chilienne est libérale avec une gestion rigoureuse des dépenses publiques et une forte ouverture sur l'extérieur, plus de 26 accords commerciaux ont été signés avec 64 pays. Cependant il existe quelques fragilités : la fluctuation du prix des matières premières, notamment du cuivre qui représente la moitié des exportations, et la dépendance énergétique élevée.

Et la situation politique ?

Le Chili, 18 millions d'habitants dont 40 % à Santiago, est aujourd'hui un pays stable

et démocratique. En mars 2018, Sebastián Piñera, a succédé à Michelle Bachelet à la présidence. Depuis le retour de la démocratie dans les années 90, les autorités ont développé des politiques visant à ancrer le Chili parmi les pays développés et à éradiquer la pauvreté.

Atout pour la Wallonie, la Francophonie est fêtée chaque année en mars...

En effet, et la Fédération Wallonie-Bruxelles était bien présente à Santiago pendant le mois de la Francophonie, en mars : dans le cycle du cinéma francophone qui a commencé par une coproduction belgo-suisse « Ceux qui travaillent », avec Olivier Gourmet, et avec l'exposition du photographe Stéphane Noël, « Los últimos carboneros ».

Vos premières impressions depuis votre arrivée cet automne ?

La situation géographique du Chili est particulière. C'est le bout du monde. Ses côtes font plus de 4200 km mais la largeur moyenne du pays n'est que de 180 km. Quand on y arrive après avoir traversé la Cordillère des Andes, on réalise que le pays est unique et même insulaire...

Depuis mon arrivée, ce qui me frappe, c'est la stabilité économique du pays. L'innovation et la digitalisation de l'économie sont un souci permanent et le moteur de nombreux projets. Mes contacts avec la communauté business sont très enrichissants, on peut créer son entreprise en 24 heures, même si ensuite, ça se complique un peu, notamment les formalités bancaires. La population est très multiculturelle. Le Chilien est accueillant et attachant et la Belgique est connue, on me parle souvent des Diables Rouges.

Comment est perçue la Wallonie ?

ED Notre région a tissé des liens solides avec les acteurs institutionnels, ministères, agences de coopération et chambres de

commerce et nos entreprises sont appréciées de longue date. Par exemple, la structure métallique de la gare Estacion Mapocho de Santiago a été réalisée en 1912 par la Compagnie centrale de construction de Haine Saint-Pierre.

Il existe aussi une longue histoire d'amitié qui remonte aux moments sombres de la dictature. De nombreux Chiliens ont émigré et étudié dans nos universités et hautes écoles francophones. Nous capitalisons sur ce réseau. Cela nous a permis, par exemple, d'organiser la première présentation de la marque wallonie.be en novembre dernier.

Quels sont les atouts du Chili ?

La solidité et le dynamisme de l'économie du Chili en font une destination attractive, tant pour les exportateurs que pour les investisseurs. Les accords signés avec de nombreux pays lui confèrent un rôle de plate forme commerciale en Amérique latine et dans la zone Asie Pacifique. Le sommet de l'APEC et la COP 25 se tiendront à Santiago à la fin de cette année. Notre bureau ne manquera pas de pousser la candidature de la Wallonie à l'organisation de la COP 26.

Les organisations internationales sont bien représentées, notamment l'UE, la BID, Banque interaméricaine de développement, et la Banque mondiale. Nous entretenons de très bons contacts avec leurs responsables et cela s'inscrit dans la volonté de l'AWEX de mieux positionner nos entreprises auprès des organisations internationales.

ED Des conseils aux exportateurs ?

D'abord consulter notre bureau, nous sommes là pour cela. Ou me contacter. A ce propos, je serai en Belgique du 20 au 24 mai. Même si le Chili est propice aux affaires, comme pour tous les marchés, le pragmatisme et la préparation sont primordiaux :

- Identifier le produit, la technologie, le service à exporter
- S'informer sur les réglementations, droits de douanes, fiscalité
- Pour la communication, l'espagnol est toujours un plus
- Calculer son prix de vente et établir un bon contrat validé localement

Avoir un bon relais sur place
Et puis trois conseils pour une prospection réussie :

- Se renseigner sur les spécificités locales
- Profiter d'une mission commerciale ou d'un salon international pour maximiser les contacts
- Une fois le client identifié, vérifier sa solvabilité.

Un mot sur vous pour conclure. Quel est votre parcours ?

J'ai commencé ma carrière à l'AWEX il y a un quart de siècle, après mes études en Sciences politiques et Relations internationales. L'agence m'a permis de me former (Solvay, EMBA UCL), et d'évoluer au fil des années à Bruxelles, dans nos centres régionaux et à l'étranger, Panama, Chine Chili. Pendant dix ans, j'ai été la référente de l'AWEX pour le cluster SKYWIN, ce qui m'a permis de découvrir le monde aéronautique et spatial.

Je suis restée sept ans en Chine, une belle aventure dont certains résultats se mesurent aujourd'hui en Wallonie. J'aime m'ouvrir à de nouveaux horizons. Si en plus, cela peut faciliter le rayonnement de nos PME à l'étranger et positionner la Wallonie sur une carte, cela me motive doublement !

Alain Braibant

Quelques sociétés wallonnes présentes au Chili :

NMC, Schreder, Lhoist, Eurodiesel, Diagenhode, ACV Albin Trotter & ACV Ltda

PROGRAMME DU SECOND SEMESTRE 2019

Salon EXPOHOSPITAL

27 au 29 août

www.expohospital.cl

- Salon du secteur agroalimentaire ESPACIO FOOD & SERVICE

10 au 12 septembre

www.expofoodservice.com

Le bureau de Santiago intègre les compétences de l'AWEX et de WBI dont c'est la seule représentation en Amérique latine. Plus de 20 ans de coopération avec le Chili ont permis d'établir des plans d'actions dans les secteurs universitaires, scientifiques, technologiques, culturels.

Côté WBI, le programme prévoit le suivi de 28 projets de coopération validés en novembre dernier avec l'Agence Chilienne de Coopération internationale et de Développement.

Chaque année, de nombreuses délégations sont accueillies, comme les participants au 61^{ème} congrès des économistes francophones du 27 au 29 mai.

Mexique : De solides fondamentaux malgré un paysage politique en mutation

UNE NOUVELLE ÈRE POLITIQUE

Depuis décembre dernier, le Mexique est entré dans une nouvelle ère politique avec l'élection du président Obrador. Le candidat anti-establishment a su capitaliser sur la colère des électeurs à l'encontre des scandales de corruption, du taux de meurtres record et de l'omniprésence des inégalités que connaît le pays. Au niveau législatif, M. Obrador a décroché, avec sa coalition, une majorité dans les deux chambres du Congrès, ce qui en fait le président le plus puissant depuis des dizaines d'années et facilitera une adoption en douceur de la législation.

DES DÉCISIONS POLITIQUES CONTROVERSÉES

Depuis sa prise de fonction, le président a fait preuve d'un grand empressement dans le rythme des réformes pour lutter contre la corruption et le crime, augmenter les dépenses sociales et présenter des projets d'infrastructure ambitieux. En même temps, quelques décisions controversées, comme l'annulation d'un immense aéroport à Mexico City, ont alimenté l'incertitude sur les marchés financiers. De plus, la volonté du nouveau président de gouverner par la voie de la démocratie directe risque d'augmenter l'imprévisibilité politique. Néanmoins, la présentation du budget 2019 a rassuré les investisseurs, ce qui a de nouveau consolidé le peso.

DES FONDAMENTAUX MACROÉCONOMIQUES SOLIDES

La croissance économique du pays est restée vigoureuse au cours des cinq dernières années et devrait s'établir à 2,1 % de croissance du PIB en 2019 et 2,2 % en 2020. L'inflation a chuté à 4,8 % en 2018 et devrait converger vers 3 % grâce à une politique monétaire prudente. Le peso mexicain suit un régime de change flexible qui a contribué à faire face aux chocs exté-

rieurs. Contrairement à de nombreux pays producteurs de pétrole, l'économie mexicaine est peu dépendante des exportations de produits pétroliers (5 % des recettes totales d'exportation), étant donné que les biens manufacturés se taillent la part du lion des exportations du pays (70 % des recettes totales d'exportation).

L'encours de la dette publique totale devrait se stabiliser aux environs de 53 % du PIB en 2018 et au cours des années suivantes. La moitié de la dette publique est détenue par l'étranger, mais un tiers seulement est libellé en monnaie non locale, tandis que la majorité est émise à des taux d'intérêt fixes avec des maturités relativement longues. L'encours de la dette extérieure totale (1/3 de la dette du secteur privé) s'est stabilisé aux alentours de 40 % du PIB depuis 2016 et devrait se maintenir à ce niveau au cours des prochaines années. Les services de la dette se situent aussi à un niveau modeste. Par conséquent, les dynamiques de la dette tant externe que publique du Mexique sont généralement considérées comme soutenables.

PLUSIEURS RISQUES DE RALENTISSEMENT

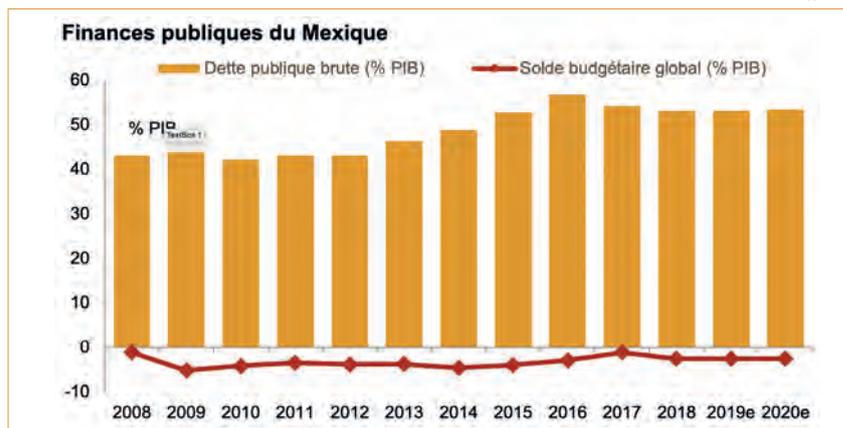
Plusieurs risques de ralentissement pourraient néanmoins assombrir les perspectives économiques. La dépendance budgétaire envers le secteur pétrolier (20 % des recettes publiques totales) et l'importante exposition à un ralentissement

de l'économie aux États-Unis devraient demeurer des faiblesses structurelles. En outre, le durcissement des conditions des marchés financiers, la montée des tensions commerciales mondiales ou une inversion des flux de capitaux font courir des risques importants à une économie ouverte comme celle du Mexique.

Sur le plan intérieur, des décisions politiques imprudentes pourraient engendrer de l'incertitude sur les marchés et éventuellement nuire aux conditions de refinancement du Mexique. À l'inverse, l'accord AEUMC (successeur de l'ALENA) a amélioré les perspectives économiques globales en levant l'hypothèque d'une altération des relations commerciales en Amérique du Nord. On ne peut toutefois pas exclure des retards dans la ratification de cet accord commercial en raison de nouveaux différends diplomatiques entre le Mexique et les États-Unis. Cela pourrait générer un regain de pression sur le peso mexicain et une hausse de l'inflation comme lors de l'élection de M. Trump.

Les classements du risque politique de Credendo pour le Mexique sont stables. Les niveaux de risque modérés reflètent des ratios d'endettement extérieur et de service de la dette modérés, des déficits de compte courant soutenables, des finances publiques saines et une bonne diversification économique en dépit d'une forte dépendance envers l'économie américaine et de l'incertitude politique.

Source : Rapport FMI



Exporter n'est pas sans danger

Faire du commerce au niveau mondial, c'est aussi être confronté à une série de risques. C'est pourquoi, tout dirigeant d'entreprise le sait, mieux vaut s'armer contre ceux-ci. Des factures impayées peuvent entraîner de lourdes pertes pour un exportateur, et dans le pire des cas, mener à la faillite. De même, des investissements à l'étranger peuvent s'envoler en fumée à la suite d'événements de nature politique.

TYPES DE RISQUES

L'assurance-crédit protège les entreprises contre le risque qu'un acheteur ou importateur :

- rompe le contrat avant la livraison (= risque de résiliation) : l'exportateur a déjà encouru des coûts liés à l'exécution du contrat et subit donc une perte;

- n'honore pas ses obligations de paiement à la date d'échéance alors que la livraison a bien eu lieu.

L'origine de ces risques peut être de nature commerciale ou politique. Les dommages commerciaux désignent un manquement de l'acheteur, tandis que les risques politiques englobent des cas de force majeure tels que les catastrophes naturelles, les guerres, les pénuries de devises, etc.

L'ASSURANCE-CRÉDIT

On distingue deux catégories principales dans l'assurance-crédit.

- Premièrement, l'assurance contre les risques liés aux transactions commerciales courantes avec des délais de paiement courts (généralement moins de 90 jours). L'exportateur peut, par le biais de la police globale, assurer l'ensemble de ses créances, aussi bien sur ses clients nationaux qu'étrangers. Credendo - Short-Term Non-EU Risks est spécialisée dans la souscription de ce type d'assurances-crédits.

- Deuxièmement, l'assurance contre les risques liés à la grande exportation vers des pays à solvabilité plus faible et où le risque politique est généralement plus important. Pour ce type de transactions, le délai de paiement peut s'élever jusqu'à quinze ans, voire davantage. Credendo

- Export Credit Agency, l'assureur-crédit public belge qui a pour mission de promouvoir les relations économiques internationales, exerce cette tâche en tant qu'institution publique autonome. Elle bénéficie de la garantie de l'État et de la notation AA de Standard & Poor's. La transaction doit présenter un intérêt belge majeur. Ces assurances s'appliquent généralement à la couverture de transactions uniques (single risk).

SOLUTIONS PROPOSÉES

Credendo - Export Credit Agency, l'assureur-crédit public belge, propose trois grands types de produits.

■ ASSURANCES-CRÉDITS À L'EXPORTATION

Credendo assure les entreprises et les banques contre les risques politiques et commerciaux dans les transactions commerciales internationales se rapportant principalement aux biens d'équipement, projets industriels, travaux et services aux entreprises. On distingue :

- d'une part, l'assurance du risque principal qui concerne l'exportation ou la transaction commerciale elle-même (risque de résiliation ou de non-paiement). L'un des produits phares s'y rapportant est l'assurance crédit acheteur. Il permet en principe à l'acheteur d'être payé au comptant au moyen du crédit qui est accordé par la banque à l'acheteur étranger.

- d'autre part, l'assurance des risques complémentaires qui ne peuvent être couverts que lorsque le risque principal a été assuré. Il s'agit, par exemple, de l'appel abusif aux garanties bancaires par l'importateur alors que l'exportateur a satisfait à toutes ses obligations contractuelles. Un autre produit permet de couvrir les dommages ou pertes découlant d'événements de

nature politique, comme, par exemple, la perte de matériaux de construction dans l'exécution de projets à l'étranger.

■ SOLUTION DE FINANCEMENTS

Credendo finance également les transactions commerciales

- de manière directe, pour des montants limités. Le plus souvent, c'est la banque qui finance les transactions commerciales assurées, mais parfois, il se peut qu'elle montre moins d'intérêt. Credendo propose alors des solutions de financement telles que le forfaiting ou le crédit acheteur.

- de manière indirecte, par le biais de garanties financières que Credendo délivre à la banque qui a accordé le crédit bancaire à l'exportateur belge pour le financement de son exportation. La garantie de Credendo peut amener la banque, qui était auparavant hésitante, à finalement accorder les crédits demandés.

■ ASSURANCE DES INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER

Credendo assure également les risques politiques liés aux investissements directs belges à l'étranger. Ces investissements peuvent prendre la forme d'une participation en capital, d'un prêt structuré avec plan de remboursement, ou une combinaison des deux.

Trenker

Une société familiale à l'assaut de la Chine et des pays du Golfe

Depuis qu'elle s'est offert un nouveau siège à Nivelles et qu'elle compte aujourd'hui 86 printemps, la société pharmaceutique familiale Trenker, qui produit essentiellement des compléments alimentaires, affiche désormais des ambitions internationales.

Certes, de telles ambitions, Trenker en avait depuis un bout de temps, mais ses locaux historiques à Uccle devenus bien trop étroits ne lui permettaient pas de les concrétiser. C'est devenu possible depuis qu'elle a intégré son nouveau bâtiment très bien équipé aux capacités décuplées. Fonctionnel depuis un an, il représente un investissement de 15 millions d'euros pour une surface utile de quelque 6 000 m². Les 552 panneaux photovoltaïques installés sur le toit fournissent 25 % de la consommation électrique.

La société Trenker a été créée en 1933 par Rodolphe Henri Trenker, le grand-père de l'actuel administrateur délégué, Rodolphe Trenker, dans le but de produire et de distribuer des produits pharmaceutiques, des compléments alimentaires et des dispositifs médicaux. Depuis ses débuts, la société est restée familiale et indépendante. Pendant de nombreuses années, elle a représenté des firmes étrangères et fabriqué quelques produits en sous-traitance. Le véritable développement, avec une force de vente, commence dans les années 90.

L'entreprise est spécialisée dans les compléments alimentaires, notamment ceux qui permettent de lutter contre l'arthrose ou qui renforcent le système immunitaire. « Nous sommes leaders en Belgique pour une solution au soutien des articulations, souligne Yannick Toussaint, Export Sales Director chez Trenker. Un complément adapté aux sportifs, dont David Goffin, l'un des fidèles utilisateurs et ambassadeur de ce produit. » Trenker produit aussi un complément alimentaire pour la croissance capillaire, leader sur le marché belge en nombre de boîtes vendues et de chiffre d'affaires et partenaire de



Yannick Toussaint
Export Sales Director chez Trenker

Rodolphe Trenker
Administrateur délégué

Pink Ribbon, organisme soutenant la lutte contre le cancer du sein. « Nous avons également une gamme en confort intestinal composée de produits probiotiques, des produits à destination des nourrissons et d'autres pour adultes contre le côlon irritable. Nous réalisons de nombreuses analyses de suivi de nos produits avec des médecins spécialistes et des professeurs d'université. »

Il y a un peu plus d'un an, la société a donc quitté Uccle et son autre implantation à Braine-l'Alleud pour regrouper l'ensemble de ses activités dans le parc industriel de Nivelles où elle bénéficie de plus d'espaces de production et de stockage, d'un bâtiment moderne, écologique et fonctionnel. Le site regroupe désormais des zones de production séparées pour les médicaments et les compléments alimentaires. La société peut désormais produire simultanément des médicaments délivrés sur ordonnance (environ 20 % de la production) et des compléments alimentaires. « Il s'agit toujours de produits à haute valeur ajoutée dont l'efficacité a été étayée par des études cliniques. » Quelques médicaments sont également

proposés, contre les infections cutanées ou pour le traitement des carences en fer, ainsi que des produits vétérinaires. « Les différents services sont aussi regroupés. C'est plus pratique pour notre personnel. »

PRIORITÉ AUX COMPLÉMENTS ALIMENTAIRES

Les compléments alimentaires représentent 75 % de la production. « Il fallait mettre la priorité sur les compléments, car produire des médicaments est devenu très compliqué et très coûteux pour une entreprise familiale. Pour les médicaments, le processus est long, complexe, notamment en raison des études cliniques. Par ailleurs, le marché des compléments alimentaires s'est fortement développé. Mais nous avons voulu nous démarquer en proposant des compléments à haute valeur ajoutée. »

Tous les produits sont fabriqués en Wallonie. La société est présente à chaque étape de la production. De la création sur papier à l'emballage du produit fini, ses labora-

Bâtiment Trenker



toires centralisent l'ensemble des étapes de fabrication de leurs produits dans la nouvelle usine de Nivelles. La production, les départements de contrôle qualité et d'assurance qualité répondent aux standards GMP (Good Manufacturing Practices) applicables dans l'industrie pharmaceutique et aux standards HAACP (Hazard Analysis - Critical Control Point) spécifiques aux compléments alimentaires. « Ceux-ci sont fabriqués avec la même rigueur que les médicaments. »

OBJECTIF : 25 % DU CHIFFRE D'AFFAIRES À L'EXPORT DANS 5 ANS

Trenker entend devenir une référence internationale dans le développement continu de solutions innovantes. « Jusque-là, c'était compliqué au niveau de l'organisation, avec des zones de production non séparées entre médicaments et compléments alimentaires. » Avec son nouvel outil, la société espère augmenter rapidement sa production et ses ventes à l'étranger. Les exportations hors Europe ne représentent aujourd'hui qu'entre 1,7 million et 2 millions d'euros sur les 22 millions d'euros du chiffre d'affaires en 2018. « A présent, nous avons les installations, les produits, les équipes et de l'intérêt pour devenir un partenaire reconnu à l'international. » Actuellement, 7 % des produits partent à l'étranger. L'objectif est d'atteindre 25 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation dans les 5 ans.

Pour y arriver, la société avance plusieurs stratégies. « La première consiste à animer le réseau de vente chez les clients existants,

repris par Yannick Toussaint. Au Vietnam, par exemple, nous commercialisons un médicament pour lutter contre l'anémie, un complexe ferreux en capsules et en solutions, ce qui permet de toucher les enfants comme les adultes. Nous avons le projet d'animer le réseau de vente sur place. Nous avons prévu d'organiser des conférences avec un pédiatre belge de référence dans le domaine de l'anémie. Il viendrait avec nous au Vietnam et échangerait avec ses homologues vietnamiens sur des cas de patients et sur l'anémie de manière générale. Cela nous permettrait de parler aussi du produit, même si la démarche n'est pas ici commerciale. »

LA CHINE ET LES PAYS DU GOLFE

Actuellement, Trenker est présente à Hong Kong, au Vietnam et à Singapour. « Pour l'année 2019, la priorité est la Chine. Différents voyages de prospection sont organisés cette année avec beaucoup d'espoir fondé sur la mission principale de novembre 2019. Avant cela, trois voyages de prospection sont prévus en vue de faire une sélection de partenaires. Nous participerons aussi à différents salons pharmaceutiques en Chine sur lesquels nous aurons un stand Trenker où nous présenterons la gamme des produits, les laboratoires, etc. Le but étant, pour novembre 2019, d'avoir une sélection assez précise de 3 ou 4 distributeurs potentiels pour la Chine et, d'ici à 2020, d'en choisir un ou deux, les plus judicieux et de régions différentes, pour signer un contrat avec eux.

Un autre objectif de Trenker est de renforcer sa visibilité dans les pays du Golfe. « Chaque année, nous participons à différents salons, notamment ArabHealth, à Dubaï, où nous avons un stand et sur lequel les demandes de distribution de nos produits sont nombreuses. Là aussi, il faut être très sélectif. Nous sommes actuellement présents au Koweït et aux Emirats Arabes Unis. Le but est de trouver un distributeur pour le Qatar et l'Arabie Saoudite et de finaliser les enregistrements en cours au Bahreïn. Il s'agit de travailler par région, étant donné que nous avons la porte ouverte pour deux territoires. Nous sommes déjà en discussion avancée avec les distributeurs sur place au Qatar et nous venons d'aller sur place durant une semaine pour avancer avec nos médicaments contre l'anémie et contre l'acné. »

En 2018, la société a signé 6 contrats de distribution avec différents territoires. Une fois le contrat signé, le parcours pour vendre à l'étranger n'est pas fini pour autant. « Ensuite, il y a toute la partie de l'enregistrement au Ministère de la santé sur place. Entre la signature d'un contrat et la mise sur le marché, il se passe de un an à un an et demi. Pour un complément alimentaire, c'est en général plus rapide. Cependant, les normes étrangères pour les compléments alimentaires deviennent plus strictes que les normes européennes. Par exemple, il existe des normes de stabilité dans des pays hors Europe. C'est pourquoi Trenker a investi dans les études de stabilité pour tous les compléments alimentaires. »

Avec 97 salariés et un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros en 2018, la firme renforce sa présence sur un marché concurrentiel, mais très porteur. Environ 95 millions de doses sont distribuées annuellement. Enfin, si Trenker a choisi Nivelles pour ses nouvelles installations, c'est pour plusieurs raisons : la position géographique centrale pour ses collaborateurs, les facilités d'accès au site, le Brabant wallon qui s'est montré accueillant et les subsides octroyés par la Région wallonne. Ainsi bien parée, la société, désormais nivelloise, peut se lancer aux quatre coins de la planète.

Jacqueline Remits

Explort Awards : récompenser des projets innovants à l'export

La première édition des Explort Awards s'est déroulée le 20 décembre dernier à Braine-L'Alleud. L'objectif était de mettre en avant les success stories de l'année et des années précédentes, tout en permettant aux anciens stagiaires de commencer à développer leur réseau professionnel. Une réussite si éclatante que l'événement sera réédité chaque année.

Si le programme Explort fonctionne très bien, il n'est peut-être pas aussi connu qu'il mériterait de l'être. Et c'est dommage. « Car plus il sera connu, plus le niveau des candidats continuera d'augmenter et plus les entreprises qui s'adresseront à nous auront un réel besoin, commence Nicolas Ravenel, coordinateur Explort. Auprès des étudiants, le programme a énormément de succès, moins chez les demandeurs d'emploi. » C'est la raison d'être de ces premiers Explort Awards. « Nous voulions asseoir notre visibilité, récompenser des projets assez extraordinaires et montrer qu'en Wallonie, il existe une réelle plus-value avec la jeunesse, des entreprises performantes à l'exportation, et ainsi continuer à aller toujours mieux. »

MEILLEUR TREMLIN À L'EMPLOI: RIMMA DOLOTKAZINA XAVIER FLASSE



© <http://www.explor.be/>

Cet award récompense une personne ayant obtenu un emploi pour lequel son expérience dans le programme Explort a été l'un des éléments qui lui ont permis de trouver son poste actuel.

Au vu du nombre de candidatures reçues et de leur qualité, preuve de l'impact du programme Explort sur la mise à l'emploi, le jury a décidé d'attribuer 2 awards dans

cette catégorie. Ils ont été remis par Pascale Delcomminette, CEO de l'Awex, et Maurice Taminiaux, Directeur Formation et compétences du Forem.

Rimma travaille actuellement comme Export manager chez Astel Medica. Et Xavier en tant que Area Sales Manager Nordics chez BEA à Angleur.

MEILLEUR RÉSULTAT, CANDIDATURE DUO ENTREPRISE ET ANCIEN STAGIAIRE: LAURIAN BROTCORN ET L'ENTREPRISE ORA



© <http://www.explor.be/>

Cet award récompense l'entreprise wallonne et son ancien stagiaire ayant retiré des résultats de missions dépassant leurs attentes de départ (contrat de distribution, partenariat, bureau de représentation...).

Laurian avait effectué une mission de prospection commerciale pour l'entreprise et a été engagé comme Product Officer à son retour.

MEILLEURE RENCONTRE OU SITUATION INSOLITE : THOMAS BADOT



© <http://www.explor.be/>

Cet award récompense une personne démontrant l'impact d'une rencontre ou d'une situation exceptionnelle ou insolite (lead exceptionnel, personnalité locale ou internationale, rencontre inattendue...) ayant un impact sur sa mission.

Thomas, 25 ans, titulaire d'un bac en commerce extérieur (Helmo Sainte-Marie) et actuellement Sales Representative pour Lacar MDX, a réalisé, en tant qu'étudiant, une mission au Canada pour l'entreprise John Martin qui produit de la bière.

AWARD DE L'ANNÉE: ANAS SHEET, UN STAGIAIRE EXCEPTIONNEL



© <http://www.explor.be/>

Au vu de 50 candidatures reçues au travers des différentes catégories, et au vu de la qualité de celles-ci, le jury a également décidé d'attribuer un award de l'année. Afin de récompenser un Explort ayant particulièrement impressionné par son engagement tout au long du programme, ainsi que par la qualité de son travail et l'impact de sa mission sur sa situation professionnelle actuelle.

Il a été remis par Pierre-Yves Jeholet, Vice-président du Gouvernement wallon, Ministre de l'économie, de l'industrie, de la recherche, de l'innovation, du numérique, de l'emploi et de la formation, à Anas Sheet qui travaille actuellement comme Export Manager pour l'Afrique du Nord aux Câbleries Namuroises.

Arrivé il y a peu de temps en Belgique, ce Syrien, qui a amélioré son français grâce à la formation, est parti en Iran en mission pour Procotex au moment où Donald Trump venait de mettre des sanctions supplémentaires sur le pays. Après des études de littérature à l'université d'Alep, Anas entame sa carrière en 2002 comme commercial dans l'industrie textile dans son pays. Dix ans plus tard, il quitte la Syrie en guerre pour rejoindre la Turquie où il travaille dans le secteur du tourisme. Laisant tout derrière lui, avec sa femme et sa petite fille, il prend alors le pénible parcours des migrants passant par la Grèce, la Macédoine, l'Autriche, l'Allemagne et arrive enfin en Belgique. « Mes amis m'avaient conseillé de venir en Wallonie. Je parlais déjà l'anglais, l'arabe et le turc. J'ai appris le français. Cela fait trois ans que nous sommes ici. Le Forem Huy-Waremme m'a permis de suivre quelques formations. Explort et l'Awex étaient une bonne opportunité pour retrouver du travail. J'ai été sélectionné par Explort et j'ai fait le stage pour Procotex, société hennuyère dans le recyclage de textile, en mission en Iran durant 45 jours. »

Aujourd'hui, Export Manager aux Câbleries Namuroises, Anas a un permis de travail, mais pas encore de passeport belge. « Or, dans ma fonction, je suis appelé à beaucoup voyager. En avril, je participe à une mission en Mauritanie dans le secteur des phosphates. Un passeport m'est indispensable pour obtenir le visa. »

SE FROTTER AU COMMERCE INTERNATIONAL

Explort propose une première expérience à l'étranger, en lien direct avec les entreprises wallonnes et leur développement commercial à l'international. Avec ce programme, l'objectif de l'Awex est de sensibiliser les jeunes à l'importance des échanges commerciaux internationaux et à l'enjeu que représente le commerce extérieur pour la Wallonie. Rendre les entreprises plus performantes à l'exportation, c'est aussi mettre à leur disposition des collaborateurs compétents, formés aux techniques du commerce international. Explort s'adresse aux étudiants dans une filière à orientation économique et commerciale, parfois des filières linguistiques. La mission s'effectue lors du stage de fin d'études. L'objectif est de développer un programme à l'exportation pour le compte d'entreprises wallonnes. Après un stage d'un mois en Wallonie, les candidats partent à l'étranger pour une période de deux mois ou plus afin d'effectuer une mission de terrain (prospection, étude de marché, contacts clientèle, etc.). « Les étudiants issus de filières linguistiques (traducteurs...) ont l'opportunité de faire un stage auprès de nos conseillers économiques et commerciaux à l'étranger », reprend Nicolas Ravenel.

Pour les diplômés demandeurs d'emploi, l'Awex propose, en partenariat avec le Centre de compétences Management & Commerce/Forem Formation, un programme de formation de 2 mois qui va leur donner les bases d'une mission d'exportation. Ensuite, ils partent deux mois à l'étranger. Ils peuvent être issus de différentes filières. Un diplôme de bac ou de master est requis (ingénieur, traducteur...). Là aussi, les stages sont réalisés pour le compte d'entreprises wallonnes qui bénéficient d'une aide concrète pour aborder des marchés étrangers et se développer à l'international.

Etudiants et demandeurs d'emploi bénéficient d'une bourse de l'Awex, entre 1 500 et 2 000 euros et jusqu'à 4 000 euros par mois, en fonction du stage et du niveau de vie du pays où ils sont envoyés. L'entreprise s'investit dans la mission en prenant en charge la totalité des frais de transport. C'est l'opportunité pour un jeune d'ac-

quérir une première expérience concrète dans le monde de l'entreprise, ainsi qu'une première expérience internationale.

ABORDER UN NOUVEAU MARCHÉ

Grâce à Explort, une entreprise va pouvoir aborder un nouveau marché avec du potentiel, ou un marché déjà abordé, mais avec un nouveau produit. « Le but est de permettre à l'entreprise de développer in fine ses exportations. Explort peut être pour l'entreprise l'occasion de tester un candidat en vue de son engagement. Pour nos stagiaires, l'atout est d'être mis sur le terrain, en autonomie, de se voir confier un projet et de le prendre à bras le corps. Je coache une mission de sensibilisation au cours de laquelle une quarantaine d'entreprises vont être représentées par des étudiants liégeois d'Helmo, soit 5 jours en Roumanie pour aller voir s'il y a du potentiel. »

6 800 MISSIONS EN 13 ANS

Depuis 13 ans qu'Explort existe, 6 800 missions ont déjà été organisées. 1 500 entreprises différentes ont bénéficié du programme. Pour les demandeurs d'emploi, plus 80 % de mise à l'emploi sont une réalité dans les 6 mois et près de 1 sur 2 est engagé dans son entreprise de stage. En 2017, Explort a créé un réseau d'Alumni pour que les anciens stagiaires gardent le contact entre eux. Il compte déjà plus de 600 membres qui organisent des rencontres, des conférences... Le réseau d'Alumni est inclus dans celui des ambassadeurs de la marque Wallonia.be. Le concours Export Award a rencontré un tel succès qu'il sera reconduit annuellement. Prochaine édition en décembre 2019 à Liège.

Jacqueline Remits

AGENDA DES SALONS

AVRIL - MAI 2019

ALIMENTARIA

Agro-alimentaire
Avril 2019
Barcelone - ESPAGNE

MISSION «INFRASTRUCTURES»

Construction - Matériaux - Architecture
Avril 2019
Lisbonne - PORTUGAL

HANNOVER MESSE

Biens d'équipement - Sous-traitance
01 au 05 Avril 2019
Hanovre - ALLEMAGNE

NATION ASSOCIATION OF BROADCASTERS (NAB)

Numérique
08 au 11 Avril 2019
Las Vegas - ÉTATS-UNIS

BEAUTYWORLD

Cosmétique
15 au 17 Avril 2019
Dubai - ÉMIRATS ARABES-UNIS

MISSION SECTORIELLE «AGTECH»

Agriculture-Horticulture-Sylviculture-Elevage
15 au 17 Avril 2019
Région de Rostov-Sur-Le-Don, Région de Voronezh, de Krasnodar - RUSSIE

SIAM (STAND DE PROSPECTION)

Agriculture - Horticulture - Sylviculture - Elevage
16 au 21 Avril 2019
Meknès - MAROC

MISSION ÉCONOMIQUE

Multisectoriel
22 au 26 Avril 2019
Ho Chi Minh Ville - VIETNAM

SALON SMART CITY (STAND DE PROSPECTION)

Smart City
24 au 25 Avril 2019
Buenos Aires - ARGENTINE

RENEXPO WATER & ENERGY

Environnement
24 au 25 Avril 2019
Belgrade - SERBIE

SIAL (STAND COLLECTIF)

Agro-alimentaire
30 Avril au 02 Mai 2019
Toronto - CANADA

CERN

Multisectoriel
Mai 2019
Genève - Organisation internationales (SUISSE)

MISSION TRAITEMENT DES EAUX ET BOUES D'ÉPURATION

Environnement
05 au 10 Mai 2019
Copenhague - Oslo - Stockholm
Danemark - Norvège - Suède

TUTTOFOOD

Agroalimentaire
06 au 09 Mai 2019
Milan - ITALIE

VITAFOODS

Agroalimentaire
07 au 09 Mai 2019
Genève - SUISSE

HOFOX (STAND COLLECTIF)

Agroalimentaire
07 au 10 Mai 2019
Honk Kong - CHINE

RAILTEX

Transport - Logistique - Ferroviaire
14 au 16 Mai 2019
Birmingham - ROYAUME-UNI

VIVA TECHNOLOGY

Numérique
16 au 18 Mai 2019
Paris - FRANCE

MISSION ÉCONOMIQUE

Multisectoriel
18 au 26 Mai 2019
Saint-Denis - Antananarico - Port-Louis
La Réunion - Madagascar - Maurice

PLMA

Agroalimentaire
21 au 22 Mai 2019
Amsterdam - PAYS-BAS

DIGITAL ENTERPRISE SHOW

Numérique
21 au 23 Mai 2019
Madrid - ESPAGNE

MISSION

Multisectoriel
26 au 30 Mai 2019
Kiev - UKRAINE

CARREFOUR DU BOIS

Bois - Exploitation - Gestion forestière
27 au 29 Mai 2019
Nantes - FRANCE



Wallonia.be
EXPORT INVESTMENT

International Academy

Ateliers de formations
organisés par l'Awex
100€/module

bit.ly/InternationalAcademy2019



21 mars - Charleroi
PITCHING
Sophie Dussart (ENGINE)

24 avril - Mons
**TECHNIQUES BANCAIRES
ET ASSURANCES RISQUES**
Eddy Viseur (CBC) & Alissia Leonora (Credendo)

7 mai - Nivelles
PLAN FINANCIER À L'EXPORT
Vincent Repay (Assurbat) & Patrick Heinrichs (Awex)

les Rencontres africa

2019

4^{ème} édition

L'événement
business
pour réussir
en Afrique

Octobre

2019

21 et 22 Octobre
Maroc

24 et 25 Octobre
Sénégal

Après
Paris, Abidjan, Nairobi et Tunis,
des centaines d'entrepreneurs
français et européens sont
attendus au Sénégal et au Maroc
pour participer à une rencontre
d'affaires hors normes avec
des dirigeants africains !

Infos et inscriptions :

www.rencontresafrica.org

Organisé par

CLASSE
EXPORT

Feel inspired

Tomorrow starts today



Vous ambitionnez un développement international ? Alors, ensemble, mettons le cap !

Information, coaching, prospection, expertise commerciale, consultance en design, webmarketing, partenariat, financements internationaux... : l'AWEX, c'est une offre de services complète et taillée sur mesure, en temps réel. Avec votre entreprise, nous relevons dès aujourd'hui les défis de demain.

Laissez-vous inspirer par l'exportation !

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers / www.awex.be



Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT